یا ایھا الذین امنوا لا تاکلوا اموالکم بینکم بالباطل (القرآن)

اسلامی بینکاری
اور
غرر (Uncertainty)

تالیف

ڈاکٹر مولانا اعجاز احمد صمدانی

استاذ جامعہ دار العلوم کراچی

ناشر

ادارہ اسلامیات کراچی ، لاہور

کتاب: اسلامی بینکاری اور غرر

مؤلف: ڈاکٹر مولانا اعجاز احمد صمدانی

باہتمام: اشرف برادران سلمہم الرحمٰن

ناشر: ادارہ اسلامیات کراچی ۔ لاہور

سن اشاعت: ربیع الثانی ۱۴۲۷ھ، مئی ۲۰۰۶ء

پبلشرز بکسیلرز ایکسپورٹرز

☆ ادارہ اسلامیات موہن روڈ، چوک اردو بازار کراچی فون: ۲۷۲۲۴۰۱

☆ ادارہ اسلامیات ۱۹۰، انارکلی، لاہور۔ پاکستان فون: ۷۵۳۲۵۵

☆ ادارہ اسلامیات دینا ناتھ مینشن مال روڈ، لاہور فون: ۷۳۲۴۴۱۲

ملنے کے پتے:۔

ادارۃ المعارف: ڈاک خانہ دارالعلوم کراچی ۱۴

مکتبہ دارالعلوم: جامعہ دارالعلوم کراچی ۱۴

دارالاشاعت: ایم اے جناح روڈ کراچی نمبر ۱

بیت القرآن: اردو بازار کراچی نمبر ۱

بیت الکتب: نزد اشرف المدارس گلشن اقبال بلاک نمبر ۲ کراچی

بیت العلوم: ۲۶ نابھہ روڈ لاہور

ادارہ تالیفات اشرفیہ: بیرون بوہڑ گیٹ ملتان شہر

ادارہ تالیفات اشرفیہ: جامع مسجد تھانیوالی ہارون آباد بہاولنگر

فہرستِ عنوانات

انتساب

ان تمام مسلمان کے نام

جو اپنے مالی معاملات کو شریعت کے سانچے میں

ڈھالنے کا عزم رکھتے ہیں

رائے گرامی

حضرت مولانا مفتی محمود اشرف عثمانی مدظلہم

استاذ الحدیث و نائب مفتی جامعہ دارالعلوم کراچی

بسم اللّٰہ الرحمن الرحیم

الحمد للہ رب العالمین والصلاۃ والسّلام علی سیدنا وشفیعنا ومولانا محمد وآلہ وصحبہ اجمعین.

اما بعد! عزیز مکرم جناب مولانا اعجاز احمد صمدانی صاحب سلّمہٗ اللہ تعالیٰ جامعہ دارالعلوم کراچی کے استاذ اور دارالافتاء جامعہ دارالعلوم کراچی کے رفیق ومعاون ہیں اور اس وقت ملک کے ایک معروف بینک کی اسلامی برانچ کے شرعی امور کے نگرانی بھی ان کے سپرد ہے۔

آج سے کچھ عرصہ قبل انہوں نے کراچی یونیورسٹی سے پی ایچ ڈی کے لئے ''غرر'' کے موضوع پر ایک تحقیقی مقالہ تیار کیا تھا جس میں غرر کی تعریف، اس کا شرعی حکم، مالی معاملات میں اس کی اہمیت، اس کی مختلف صورتوں کے بارے میں ائمہ اربعہ کے مذاہب اوران کے دلائل اور آج کل کی معاشی زندگی میں اس کے اثرات پر مبسوط بحث کی گئی تھی، موصوف اپنی محبت اور اپنے حسن ظن کی بناء پر احقر کو یہ مقالہ دکھاتے رہے اوراس وقت ہی احقر کو اندازہ ہوا کہ انہوں نے یہ مقالہ بہت محنت سے تیار کیا ہے مگر یہ تحقیقی مقالہ طویل تھا اور ضرورت تھی کہ اس کا مناسب خلاصہ اور دور حاضر میں اسلامی بینکاری میں اس کی عملی تطبیق پر علیحدہ سے کوئی مختصر مگر جامع تحریر تیار ہو۔ الحمد للہ کہ موصوف سلّمہٗ نے یہ تحریر تیار کرلی ہے جو اشاعت کے بعد آپ کے سامنے ہے، اپنے

موضوع پر بلاشبہ اردو زبان میں یہ منفرد تحریر ہے۔ اور امید ہے کہ اسلامی مدارس کے طلباء اور علماء اس سے خوب استفادہ کریں گے بالخصوص ہدایہ اخیرین اور تخصص فی الافتاء کے طلباء کے لئے اس کتاب کے مطالعہ کی خصوصی سفارش کی جاتی ہے تاکہ ان کیلئے دور حاضر کے مالی معاملات کو سمجھنا آسان ہو۔ اسی طرح جو حضرات اسلامک بینکنگ سے وابستہ ہیں ان کے لئے بھی یہ کتاب یقیناً رہنما کتاب ہے۔

دل سے دعا ہے کہ اللہ تعالیٰ موصوف سلمہٗ کو جزائے خیر عطا فرمائیں اور اس کتاب کو نافع اور اپنی بارگاہ میں مقبول بنادیں۔ آمین

احقر محمود اشرف غفراللہ لہ

دارالافتاء جامعہ دارالعلوم کراچی

۵/۴/۱۴۲۷ھ

بسم اللہ الرحمن الرحیم

حرفِ آغاز

الحمد للّٰہ رب العالمین والصلوٰۃ والسلام علی سیّد الأنبیاء
والمرسلین وعلی آلہ وأصحابہ أجمعین ۔ أمّا بعد!

عام طور پر جب ’’اسلامی بینکاری‘‘ کا لفظ استعمال کیا جاتا ہے تو اس کا
مطلب ’’بلاسود بینکاری‘‘ سمجھا جاتا ہے یعنی ایسی بینکاری جس میں سود کا عنصر شامل نہ ہو
اور یہ مفہوم شاید اس پس منظر میں لیا جاتا ہے کہ غیر اسلامی بینکاری کی بنیاد ’’سود‘‘ پر ہے
ہٰذا جب سود سے پاک بینکاری کا تصور پیش کیا جاتا ہے تو اسے اسلامی بینکاری کا نام دیا
جاتا ہے۔

یہ بات اپنی جگہ درست ہے کہ اسلامی بینکاری کا سب سے بنیادی تصور یہ
ہے کہ یہ ’’غیر سودی‘‘ ہے لیکن بینکنگ کے نظام سے صرف اور صرف ’’سود‘‘ کو نکالنے
سے وجود میں آنے والا نظام پورا اسلامی نظامِ بینکاری نہیں کہلا سکتا بلکہ اس کے لئے
ضروری ہے کہ اس نظام میں سود کے علاوہ دیگر ایسے عناصر بھی شامل نہ ہوں جو شریعت
میں ناجائز اور حرام ہیں۔

وہ عناصر کیا ہیں؟ اس تفصیل میں جانے سے پہلے یہ سمجھئے کہ اسلامی نظامِ
معیشت میں بینکنگ کا وہ تصور ہرگز قابل قبول نہیں جو مروجہ سودی نظام میں پیش کیا
گیا ہے مروجہ سودی نظام میں بینک کے بارے میں کہا گیا ہے کہ:

"The Bank deals with the documents only"

بینک صرف دستاویزات کی حد تک معاملہ میں دخیل ہوتا ہے۔

یعنی روایتی بینک میں سودی قرضہ جاری کرنے کے وقت سے لے کر اس کی مکمل وصولیابی تک کا سارا کھیل صرف کاغذوں پر کھیلا جاتا ہے ۔

اسلام میں چونکہ سود حرام ہے، اسلئے اسلامی بینکاری میں سودی قرضے دینے کا بھی کوئی تصور نہیں۔ ظاہر ہے کہ ایسی صورت میں اسلامی بینک اسلام کے تجارتی اصولوں کو اپنا کر حلال نفع کمانے کے قابل ہوگا اسلامی تعلیمات کے مطابق صرف کرنسی آلۂ تجارت نہیں لہٰذا اسے بنیاد بنا کر حلال نفع کمانا بھی ممکن نہیں بلکہ اس کے لئے ضروری ہے کہ جامدا ثاثہ جات (Fix Assets) جیسے گاڑیاں، مکانات، مشینری اور خام مال وغیرہ کو آلۂ تجارت (Instrument of trade) کے طور پر استعمال کر کے جائز نفع کمایا جائے۔

چنانچہ اسلامی بینک روایتی بینکوں (Conventional Banks) کی طرح سودی قرضے جاری کرنے کے بجائے اسلامی اصولوں کے مطابق تجارت کرتا ہے مثلاً مشارکہ، مضاربہ کی بنیاد پر تجارت کرتا ہے یا مرابحہ اور اجارہ کے ذریعے حلال نفع کماتا ہے وغیرہ۔ موجودہ حالات میں عام طور اسلامی بینک ڈیپازٹ سائیڈ پر تو مشارکہ ومضاربہ اختیار کرتے ہیں لیکن عام طور پر بعض مجبوریوں کی وجہ سے کلائنٹ کو مشارکہ ومضاربہ کی بنیاد پر سرمایہ فراہم نہیں کیا جاتا بلکہ اکثر مرابحہ، اجارہ، سلم یا ہوم مشارکہ وغیرہ کے ذریعے فنانس دی جاتی ہے البتہ کبھی کبھی کلائنٹ کے ساتھ مشارکہ بھی کیا جاتا ہے اور بینکوں کے لئے قابل ترجیح صورت بھی یہی ہے کہ کلائنٹ کے ساتھ مشارکہ ومضاربہ کی بنیاد پر کاروبار کریں۔

چونکہ اسلامی بینک کے طریقہ ہائے تمویل (Modes of Finance) میں اثاثہ جات (Assets) کو درمیان میں لایا جاتا ہے، اسلئے اسلامی بینک کے لئے یہ ضروری ہے کہ اثاثہ جات پر مبنی فنانس کے متعلق شرعی اصولوں کی پاسداری کرے اس لئے کہ جس طرح درمیان میں اثاثہ لائے بغیر سودی قرضہ دینا ناجائز ہے اسی طرح اثاثہ لانے کے باوجود لازمی شرعی تقاضوں کو پورا نہ کرنے سے بھی معاملات ناجائز ہوتے ہیں لہٰذا اسلامی بینکاری ہونے کے لئے صرف درمیان میں اثاثے لانا کافی نہیں بلکہ ان اثاثوں پر شرعی اصولوں کے مطابق کاروبار کرنا بھی ضروری ہے ورنہ ''آسمان سے گرا کھجور میں اٹکا'' کا معاملہ ہوجائیگا۔

اسلامی بینکوں میں رائج فنانس کے طریقوں سے متعلق بہت سے شرعی احکام کا تعلق ''غرر'' سے ہے یعنی ان میں بہت سی پابندیاں ایسی ہیں کہ اگر ان کی رعایت نہ کی جائے تو غرر کی خرابی لازم آتی ہے اور جب ان سے غرر کا عنصر ختم ہوجائے تو یہ معاملات جواز کی حد میں آجاتے ہیں، لہٰذا معلوم ہوا کہ اسلامی بینکاری کے لئے سود سے نجات حاصل کرنے کے ساتھ ساتھ ''غرر'' پر مبنی معاملات سے بچنا بھی انتہائی ضروری ہے۔

دوسری بات یہ ہے کہ غرر کا تعلق صرف اسلامی بینکاری میں رائج معاملات کے ساتھ ہی نہیں بلکہ ہمارے روزمرہ کے تجارتی معاملات کے ساتھ بھی ہے اور غرر کی حقیقت سے واقف نہ ہونے کی وجہ سے ہم بسا اوقات ایسا معاملہ کر بیٹھتے ہیں جو شرعاً ناجائز ہوتا ہے لیکن ہم اپنے طور پر اسے جائز سمجھ رہے ہوتے ہیں اس لئے بھی اس بات کی شدید ضرورت ہے کہ غرر کی حقیقت کو سمجھا جائے تاکہ ہم اپنے تمام معاملات کو شرعی اصولوں سے ہم آہنگ کرسکیں۔

اس ضرورت کے پیش نظر احقر نے کچھ عرصہ قبل جب پی ایچ ڈی کرنے کا

ارادہ کیا تو اسی عنوان کو موضوع تحقیق بنایا، اللہ تعالی کے فضل وکرم سے اس موضوع پر ایک ضخیم مقالہ تیار ہوگیا، خیال تھا کہ اس پورے مقالے کو نظر ثانی کے بعد شائع کر دیا جائے لیکن بعض دوستوں نے یہ رائے دی کہ چونکہ مذکورہ مقالہ کافی مفصل اور ضخیم ہے نیز اسے تحقیقی انداز میں لکھا گیا ہے، اسلئے وہ لوگ جنہیں دینی علوم میں دسترس نہیں، انہیں اس سے اپنا مطلوبہ مواد حاصل کرنے میں دشواری پیش آسکتی ہے لہذا بہتر یہ ہے کہ اس مواد کو اختصار کے ساتھ بھی پیش کر دیا جائے تا کہ اس سے استفادہ آسان ہو جائے۔

چنانچہ اللہ رب العزت کی توفیق سے بندہ نے یہ کام شروع کیا۔ زیرِ نظر رسالہ میں اصل مقالے کو سہل انداز میں اختصار کے ساتھ آپ کی خدمت میں پیش کرنے کی کوشش کی ہے۔ امید ہے کہ قارئین اس رسالے سے آسانی کے ساتھ غرر کی حقیقت سمجھ سکیں گے۔

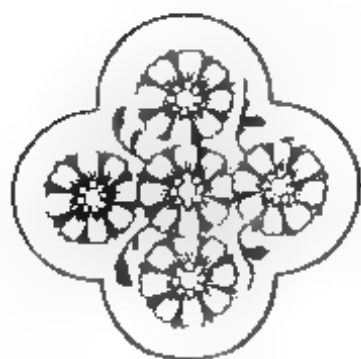
میں اس موقع پر استاذ مکرم مولانا محمود اشرف صاحب (استاذ الحدیث ونائب مفتی دارالعلوم کراچی) اور رفیقِ محترم مولانا خلیل احمد اعظمی صاحب (استاذ دارالعلوم کراچی) کا تہہ دل سے شکریہ ادا کرتا ہوں کہ انہوں نے اپنی گوناگوں مصروفیات کے باوجود اس رسالے پر نظر ثانی فرمائی اور کئی مفید مشورے دیئے۔ فجزاهم الله أحسن الجزاء۔

وضاحت: اس رسالے کو دو حصوں میں تقسیم کیا گیا ہے پہلے حصے میں غرر کی تعریف اور اس کی مختلف اقسام بیان کی گئی ہیں جبکہ دوسرے حصے میں مختلف مالی معاملات میں غرر کا جائزہ لیا گیا ہے۔ دونوں حصوں میں اسلامی بینکاری کے ان معاملات کی نشاندہی کی گئی ہے جہاں مطلوبہ شرائط پوری نہ ہونے سے غرر کی خرابی پیدا

ہوسکتی ہے اور پھر یہ بھی بتایا گیا ہے کہ ایک اسلامی بینک کے لئے اپنے معاملات کو غرر سے پاک کرنے کے لئے کون کون سے اقدامات کرنا ضروری ہیں۔

تمنا ہے کہ یہ حقیر کاوش بارگاہِ الٰہی میں شرفِ قبولیت حاصل کرے اور مالی معاملات خصوصاً اسلامی بینکاری سے متعلق شرعی احکام جاننے کے لئے ایک سنگِ میل ثابت ہو۔ (آمین)

اعجاز احمد صمدانی

۱۸۔۲۔۲۰۰۶ء

بسم اللہ الرحمن الرحیم

حصہ اوّل

غرر کی لغوی و اصطلاحی تعریفات

لغوی طور پر غرر تین معنوں میں استعمال ہوتا ہے۔

۱۔ دھوکہ دینا (Cheat)

۲۔ غلط امید دلانا (Tempt)

۳۔ خطر (غیر یقینی کیفیت) (Uncertainty)

فقہی اصطلاح میں غرر ایسے معاملے کو کہا جاتا ہے "جس میں م زم کسی ایک فریق کا ایسا معاوضہ غیر یقینی کیفیت کا شکار ہو جس کا تعلق معاملے کے اصل اجزاء سے ہو"

اقسام:

یہ بات تو واضح ہے کہ عقد بیع کے بنیادی اور اصل اجزاء صرف دو ہیں

۱۔ مبیع (Subject Matter)

۲۔ ثمن (Price)

لہذا وہ تمام صورتیں جن میں ان دونوں یا ان میں سے کسی ایک کے اندر غیر یقینی کیفیت پائی جائے، وہ صورت "غرر" میں داخل ہوں گی۔ غور کرنے سے معلوم ہوتا

ہے کہ بیع میں اس کی کل چھ صورتیں بنتی ہیں.

۱۔مبیع کے وجود میں غیر یقینی کیفیت

۲۔مبیع کی سپردگی میں غیر یقینی کیفیت

۳۔مبیع کی ذات سے متعلق غیر یقینی کیفیت (یعنی مبیع میں جہالت)

۴۔ثمن کی ذات سے متعلق غیر یقینی کیفیت (یعنی ثمن میں جہالت)

۵۔ثمن کی ادائیگی میں غیر یقینی کیفیت (مدت میں جہالت)

۶۔مبیع اور ثمن دونوں میں غیر یقینی کیفیت (عقد میں جہالت)

ان چھ قسموں پر غور کرنے سے معلوم ہوتا ہے کہ ان میں سے آخری چار قسمیں ایسی ہیں کہ ان میں مبیع یا ثمن یا دونوں میں جہالت کے اعتبار سے غرر پایا جارہا ہے اس لئے ہم یہ کہہ سکتے ہیں کہ غرر کے بنیادی اسباب تین ہیں:

۱۔مبیع کے وجود میں غیر یقینی کیفیت

۲۔مبیع کی سپردگی میں غیر یقینی کیفیت

۳۔جہالت

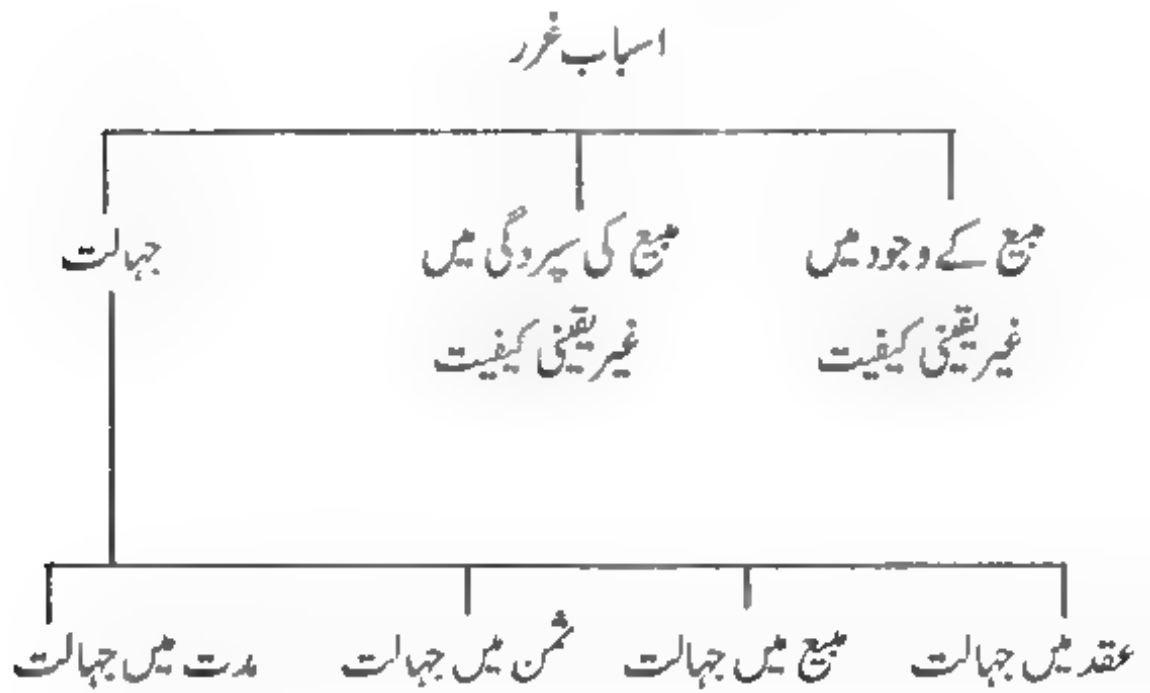
البتہ جہالت کی پھر چار صورتیں ہیں:

۱۔مبیع میں جہالت

۲۔ثمن میں جہالت

۳۔مدت میں جہالت

۴۔عقد میں جہالت

وضاحت بذریعہ نقشہ اس طرح ہے۔

۱) پہلی صورت: مبیع کا وجود غیر یقینی ہو

سب سے پہلی صورت یہ ہے کہ جس چیز کو بیچا جا رہا ہے خود بیچنے والے کے ہاتھ میں اس کا وجود یعنی اس کا پایا جانا یقینی نہیں۔ یہ بھی ہوسکتا ہے کہ وہ فروخت کنندہ (Seller) کے ہاتھ میں آجائے اور اس بات کا بھی امکان ہے کہ وہ اسے حاصل نہ کرسکے۔ اس کی مزید تین صورتیں ہیں:۔

الف۔ معدوم

ب۔ غیر مملوک

ج۔ غیر مقبوض

الف) معدوم کی بیع:

اس کا مطلب یہ ہے کہ جس چیز کو بیچا جا رہا ہے وہ چیز ابھی تک خارجی وجود میں نہیں آئی یعنی مستقبل میں اس کے وجود میں آنے کی امید پر اسے آگے فروخت کردیا گیا۔

ائمہ اربعہ کا اس بات پر اتفاق ہے کہ ایسی بیع (sale) ناجائز ہے کیونکہ اس میں خریدار کو مبیع کا ملنا واضح طور پر غیر یقینی (Uncetain) ہے۔

مثالیں:

۱۔ باغ کا پھل پیدا ہونے سے پہلے اسے فروخت کرنا۔

۲۔ کسی جانور کا بچہ پیدا ہونے سے پہلے اس بچے کو فروخت کرنا۔

مندرجہ بالا حکم سے سلم (۱) اور استصناع (۲) مستثنیٰ ہیں۔

(۱،۲) ان دونوں سے متعلق تفصیل حصہ دوم میں آرہی ہے۔

ب) غیر مملوک کی بیع:

غیر مملوک کی بیع کا مطلب ہے کہ ابھی تک بائع (Seller) اس چیز کا مالک نہیں بنا اور اسے فروخت کردیا۔ حدیث میں اس کی ممانعت وارد ہوئی ہے، آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے حضرت حکیم بن حزام رضی اللہ عنہ سے فرمایا

«تبع مالیس عندك (صحيح مسلم)

جو چیز تیری ملکیت میں نہیں، اس کی بیع نہ کر۔

چنانچہ ائمہ اربعہ کا اس بات پر اتفاق ہے کہ غیر مملوک کی بیع ناجائز ہے۔

مثالیں:

۱۔ دکاندار کے پاس چیز موجود نہیں لیکن وہ گاہک کو اس امید پر بیچ دیتا ہے کہ بعد میں مارکیٹ سے خرید کر اسے دیدیگا۔

۲۔ شیئرز خریدنے سے پہلے انہیں آگے فروخت کرنا (Short Sale)

ج) غیر مقبوض کی بیع:

اسے "بیع قبل القبض" بھی کہا جاتا ہے، اسکا حاصل یہ ہے کہ مطلوبہ چیز خریدنے کے بعد اس پر قبضہ کرنے سے پہلے اسے آگے فروخت کردیا جائے۔

وضاحت نمبر ۱: مطلوبہ چیز کی خریداری کے بعد خریدار شرعاً اس کا مالک بن جاتا ہے لیکن اس کا ضمان (Risk) اس کی طرف اس وقت منتقل ہوتا ہے، جب وہ اس پر قبضہ کرلیتا ہے۔

شریعت کا ضابطہ یہ ہے کہ جب تک کوئی شخص کسی چیز کا رسک برداشت کرنے کے لئے تیار نہ ہو اس وقت تک اس کے لئے اس چیز پر نفع لینا جائز نہیں، اس لئے ائمہ

ارجہ کا اس بات پر تعلق ہے کہ خرید نے کیلئے مطلوبہ چیز خریدنے کے بعد اس پر قبضہ کرنے سے پہلے اسے آگے فروخت کرنا جائز نہیں۔

وضاحت نمبر ۲: اگر کوئی خود براہ راست خریداری کرنے کے بجائے کسی اور شخص کو خریداری کا وکیل بنادے تو خریداری کے بعد وکیل اگر مطلوبہ سامان پر قبضہ کرے تو یہی سمجھا جائیگا کہ مؤکل (Principal) نے قبضہ کر لیا ہے لہذا وکیل کے قبضہ کے بعد بھی اسے آگے فروخت کیا جاسکتا ہے۔

عام طور پر مرابحہ کے اندر براہ راست خریداری کرنے کے بجائے بینک کلائنٹ کو خریداری کا وکیل بناتا ہے، لہذا اگر کلائنٹ مطلوبہ سامان پر قبضہ کرے تو یہ سمجھا جائیگا کہ بینک نے قبضہ کر لیا، لہذا اس کے بعد مرابحہ کیا جاسکتا ہے۔

وضاحت نمبر ۳: قبضہ کی دو قسمیں ہیں

۱۔ حسی قبضہ (Physical Possession)

۲۔ حکمی قبضہ (Contructive Possession)

حسی قبضے کا مطلب یہ ہے کہ مطلوبہ سامان عملاً اور حساً خریدار کے قبضہ میں آجائے جیسے سپلائر سے روئی (Cotton) خریدی اور اسے اپنے گودام (Godown) میں ڈال لیا۔

اور حکمی قبضے کا مطلب ہے کہ مطلوبہ سامان کا رسک خریدار کی طرف منتقل ہوجائے اور وہ سپلائر کے دیگر سامان سے ممتاز ہوجائے نیز خریدار کو وہ سامان اپنے استعمال میں لانے کی قدرت ہو جیسے ڈیلیوری آرڈر (Delivery Order) میں اگر نمبرنگ وغیرہ کے ذریعے خریدے گئے سامان کا تعین ہو جائے اور خریدار کو اپنے استعمال میں لانے کی اجازت ہو تو یہ حکمی قبضہ ہے۔

جس طرح حسی قبضے (Physical Possession) کے بعد سامان آگے فروخت کرنا جائز ہے، اسی طرح حکمی قبضے (Contructive Possession) کے بعد بھی سامان آگے فروخت کیا جاسکتا ہے۔

۲) دوسری صورت: مبیع (Subject Matter) کی سپردگی غیر یقینی ہو:

غرر کی دوسری صورت یہ ہے کہ سپلائر جس سامان کو فروخت کررہا ہے وہ اسے خریدار کے حوالے کرنے پر قادر نہیں، ظاہر ہے کہ ایسی صورت میں اس سامان کا خریدار کے پاس آنا غیر یقینی ہوجاتا ہے اسلئے یہ صورت بھی غرر میں داخل ہونے کی وجہ سے ناجائز ہے۔

(یعنی یہ ہوسکتا ہے کہ خریدار کوئی چیز خریدنے کے بعد اس پر قبضہ بھی کرلے لیکن پھر وہ مبیع ایسی حالت میں منتقل ہوجائے کہ یہ خریدار آگے فروخت کرنے کی صورت میں اپنے خریدار کو وہ سامان حوالے کرنے پر قادر نہ ہو جیسے کوئی شخص گاڑی خریدے، اس پر قبضہ کرلے، اور پھر وہ چوری ہوجائے اور وہ گاڑی واپس ملنے سے پہلے آگے فروخت کردے تو ایسی صورت میں بیع جائز نہیں ہوگی کیونکہ ایسی حالت میں بائع یہ گاڑی خریدار کے حوالے کرنے پر قادر نہیں۔ ہوسکتا ہے کہ وہ گاڑی واپس اسی کے پاس آجائے لیکن یہ بھی ہوسکتا ہے کہ گاڑی نہ مل سکے گویا اس حالت میں گاڑی کا نئے خریدار کے قبضہ میں آنا غیر یقینی ہے اسلئے یہ صورت ناجائز ہے)

دیگر مثالیں:

دَین (قرض) کی بیع:

اس کی ایک اور صورت دین (قرض) کی بیع ہے اردو زبان میں ہر قسم کے

قرضوں کے لئے "قرض" کا لفظ استعمال کیا جاتا ہے جبکہ فقہی اعتبار سے قرض اور دین میں فرق ہے۔

جب کوئی شخص ابتداءً کسی پر احسان کرتے ہوئے اسے کوئی مثلی (۱) چیز مالک بنا کر دیتا ہے تو اسے "قرض" کہتے ہیں مثلاً خالد نے بکر سے ایک لاکھ روپے بطور قرض مانگے تو بکر نے اسے مطلوبہ رقم دیدی، یہ قرض ہے اور جو چیز کسی معاملے کے نتیجے میں یا کسی کی چیز کو نقصان پہنچانے یا ہلاک کرنے وغیرہ کے نتیجے میں لازم ہوتی ہے اسے "دین" کہتے ہیں مثلاً خالد نے بکر سے ایک لاکھ روپے کے چاول خریدے لیکن اسکی قیمت فوراً ادا نہ کی تو اب یہ رقم خالد کے ذمہ "دین" ہوگئی۔

دین بیچنے کی صورتیں:

بنیادی طور پر دین بیچنے کی دو صورتیں ہیں:

۱۔ دَین کو دَین کے بدلے میں بیچا جائے۔

۲۔ دَین کو نقد رقم کے بدلے بیچا جائے۔

پہلی صورت:

جہاں تک پہلی صورت کا تعلق ہے (یعنی دین کو دین کے بدلے بیچنا) اس کی دو صورتیں ہیں:

۱) یہ معاملہ مدیون (مقروض) کے ساتھ ہو۔

۲) مدیون کے علاوہ کسی اور شخص کے ساتھ ہو۔

---

(۱) مثلی سے مراد وہ اشیاء ہیں کہ ان جیسی ہو بہو چیزیں دستیاب ہو جاتی ہیں جیسے نقد رقم، گندم، چاول وغیرہ۔ قیمی سے مراد وہ اشیاء ہیں کہ ہو بہو ان کی جیسی چیزیں مارکیٹ میں نہیں ملتیں جیسے بکری، گائے کہ ہر جانور دوسرے جانور سے قدرے مختلف ہوتا ہے مثلی اشیاء کا قرضہ تو جائز ہے لیکن قیمی اشیاء قرضہ میں نہیں دی جاسکتیں۔

مدیون سے معاملہ کرنے کی مثال جیسے زید نے بکر سے ایک من چاول آٹھ سو روپے میں خریدنے کے لئے بیع سلم کی (یعنی قیمت تو ادا کردی جبکہ چاول ایک ماہ کے بعد لینے کا وعدہ ہوا) جب چاول حوالے کرنے کی مدت آئی تو بکر نے کہا کہ میرے پاس چاول نہیں ہیں تم مجھے یہ چاول ہزار روپے میں فروخت کردو اور میں یہ رقم تین ماہ بعد ادا کردوں گا۔

غیر مدیون سے معاملہ کرنے کی مثال جیسے زید نے بکر سے ایک من چاول ایک ماہ بعد لینے ہیں، زید آج خالد سے کہتا ہے کہ میں نے بکر سے جو چاول ایک ماہ بعد لینے ہیں، وہ تمہیں ایک ہزار روپے کے بدلے فروخت کرتا ہوں تم مجھے یہ رقم دو ماہ بعد دے دینا۔

یہ دونوں صورتیں ناجائز ہیں، حدیث میں اس کی ممانعت وارد ہوئی ہے۔(۱)

دوسری صورت:

دوسری صورت (یعنی دین کو نقد رقم کے بدلے بیچنے) کی بھی مزید دو صورتیں ہیں۔

۱) مدیون کے ساتھ معاملہ کیا جائے۔

۲) غیر مدیون کے ساتھ معاملہ کیا جائے۔

مدیون کے ساتھ معاملہ کرنے کی مثال جیسے زید نے بکر کی گھڑی غصب کی، کچھ دنوں بعد آکر بتلایا کہ تمہاری گھڑی میرے پاس ہے لیکن میں تمہیں واپس نہیں کرنا چاہتا، آپ وہ گھڑی ایک ہزار روپے کے بدلے مجھے فروخت کردیں، بکر راضی ہوگیا، زید نے قیمت ادا کرکے گھڑی رکھ لی۔

---

(۱) المعجم الکبیر للطبرانی، ج:٤، ص:٣١٧۔

اس مثال میں گھڑی جو زید کے ذمہ دین بن چکی تھی اس نے اسے ایک ہزار نقد کے بدلے خرید یا۔ بیع کی یہ صورت جائز ہے کیونکہ اس میں مبیع(Subject Matter) پہلے سے ہی خریدار کے پاس موجود ہے اس لئے اس میں مبیع کی سپردگی غیر یقینی نہیں۔

غیر مدیون سے معاملہ کرنے کی مثال جیسے زید نے بکر کی گھڑی غصب کی۔ اب بکر خالد سے کہتا ہے کہ میری جو گھڑی زید کے پاس ہے وہ میں تجھے ایک ہزار روپے میں فروخت کرتا ہوں یہ صورت ناجائز ہے کیونکہ اس میں مطلوبہ چیز فروخت کنندہ (Seller) کے پاس نہیں ہے بلکہ کسی اور کے پاس ہے اور بائع فوری طور پر اسے خریدار کے حوالے کرنے پر قادر نہیں۔

بیع الدین کی جدید صورتیں

عصر حاضر میں دین بیچنے کی بہت سی صورتیں رواج پذیر ہیں ذیل میں انہیں بیان کیا جاتا ہے

ا۔ ثمن فروخت کرنا:

اسے بذریعہ مثال یوں سمجھا جا سکتا ہے کہ مثلاً زید زرعی کھاد کا کاروبار کرتا ہے نقد پر خریداری کی صورت میں پانچ سو روپے فی بوری کے حساب سے بیچتا ہے جبکہ ادھار کی صورت میں چھ سو روپے فی بوری کے حساب سے۔ بکر اس کے پاس آیا اور کہا کہ میرے پاس نقد رقم ہے میں اس سے نفع کمانا چاہتا ہوں لیکن خود کوئی کاروبار نہیں کرنا چاہتا تو کیا میرے لئے نفع کمانے کی کوئی صورت ہے، زید اسے کہتا ہے کہ آپ ایسا کریں کہ جب کوئی شخص مجھ سے ادھار پر کھاد خریدنے آئے تو آپ مجھے پانچ سو روپے فی بوری کے حساب سے دے دیا کریں اور بعد میں اس سے چھ سو روپے فی بوری کے حساب سے وصول کر لیا کریں۔

یہ صورت ناجائز ہے کیونکہ اس میں زید نے وہ رقم جو اس کے خریدار پر دین تھی، سے بکر کے ہاتھ چھ سو روپے کے بدلے فروخت کر دیا۔ البتہ اس کی جائز صورت یہ ہو سکتی ہے کہ بکر پہلے یہ سامان زید سے خریدے، اور خود یا اپنے وکیل کے ذریعے اس پر قبضہ کرے پھر الگ معاملے کے ذریعے گاہک کو زائد قیمت پر فروخت کرے۔

وضاحت:

اس سے معلوم ہوا کہ اسلامی بینکوں کو مرابحہ کے معاملات میں اس بات کا خاص خیال رکھنا چاہئے کہ وہ خود یا اپنے ایجنٹ کے ذریعے سامان خرید کر اور اس پر قبضہ کرنے کے بعد اپنے کلائنٹ کو بیچیں، ورنہ اگر کلائنٹ سپلائر سے پہلے ہی یہ سامان خرید چکا ہو تو اب اسلامی بینک کا سپلائر سے کوئی معاملہ کرنا اس صورت میں داخل ہونے کی وجہ سے بیع الدین ہوگا اور ناجائز ہوگا۔

۲) ملنے والی تنخواہ یا انعام کی بیع:

دین بیچنے کی ایک صورت یہ ہے کہ کوئی شخص اپنے متعلقہ ادارے سے ملنے والی تنخواہ یا حکومت وغیرہ کی طرف سے ملنے والے انعام کو وصول کرنے سے پہلے آگے فروخت کر دے مثلاً زید کسی ادارے میں بیس ہزار روپے ماہانہ تنخواہ پر ملازمت کرتا ہے مہینہ گذرنے کے بعد کسی وجہ سے ادارہ تنخواہ کی فوری ادائیگی سے معذرت کرتا ہے اور پندرہ روز بعد تنخواہ دینے کا وعدہ کرتا ہے زید کو رقم کی فوری ضرورت ہے تو وہ بکر سے کہتا ہے کہ آپ مجھے میری تنخواہ کے بدلے میں انیس ہزار روپے ابھی دے دیں میں اپنی تنخواہ کی رسید (Pay Cheak) پر دستخط کر دیتا ہوں، پندرہ روز بعد آپ بینک جا کر پورے بیس ہزار روپے وصول کر لیجئے گا۔

یہ صورت دو اعتبار سے ناجائز ہے:۔

۱۔ دَین کی بیع غیر مدیون سے کی گئی ہے۔

۲۔ دَین کو اس سے کم مقدار کی رقم کے بدلے فروخت کیا گیا ہے۔

۳) بل آف ایکسچینج (Bill Of Exchange) کی بیع:

بل آف ایکسچینج ایک خاص قسم کی دستاویز ہے جس کی حقیقت یہ ہے کہ جب کوئی تاجر اپنا مال فروخت کرتا ہے تو خریدار کے نام بل بناتا ہے بعض اوقات اس بل کی ادائیگی کسی آئندہ کی تاریخ (Future Date) میں واجب ہوتی ہے، اس بل کو دستاویزی شکل دینے کے لئے مدیون اس کو منظور کر کے اس پر دستخط کر دیتا ہے کہ میرے ذمہ فلاں تاریخ کو اس بل کی ادائیگی واجب ہے اس بل پر ادائیگی کی جو تاریخ لکھی ہوتی ہے اسے Maturity Date کہا جاتا ہے اس تاریخ پر بائع (Seller) مدیون سے اپنا قرض وصول کر سکتا ہے لیکن اگر بائع کو رقم کی فوری ضرورت ہو تو وہ یہ بل کسی تیسرے شخص یا بینک کے پاس لے جاتا ہے بینک اس بل پر لکھی ہوئی رقم سے کم میں اسے خرید لیتا ہے مثلاً اگر یہ بل سو روپے کا ہے اور ادائیگی کی تاریخ تین ماہ بعد ہے تو بینک اسے پچانوے روپے میں خرید لیتا ہے۔ اس عمل کو اردو میں ''بٹہ لگانا'' اور انگریزی میں Discounting Of The Bill Of Exchange کہتے ہیں۔

پھر جب ادائیگی کی مدت کچھ قریب آتی ہے تو بینک اسی بل کو کسی اور شخص یا بینک کو فروخت کر دیتا ہے، ادائیگی کی مدت قریب ہونے کی وجہ سے دوسرا شخص یا بینک اسے کچھ زیادہ قیمت پر خرید لیتا ہے مثلاً مذکورہ مثال میں اسے چھیانوے روپے میں خرید لیتا ہے اس طرح ادائیگی کی تاریخ آنے سے پہلے کئی مرتبہ اس کی بیع ہوتی ہے اور ادائیگی کی تاریخ جتنی قریب ہوتی ہے اتنی ہی اسکی قیمت بڑھتی چلی جاتی ہے البتہ اس پر لکھی ہوئی قیمت سے بہر حال کم رہتی ہے۔

یہ صورت بھی ''بیع الدین'' میں داخل ہونے کی وجہ سے ناجائز ہے۔

اس کی ایک متبادل جائز صورت یہ ہو سکتی ہے کہ تاجر اس بل کو فروخت کرنے کے بجائے بینک کو اپنا قرض وصول کرنے کا وکیل بنائے اور اسے وکالت کی مقررہ اجرت دے، پھر اس بینک سے بل پر لکھی ہوئی رقم کے بقدر قرض لے لے، بینک تاجر کے وکیل کی حیثیت سے قرضہ وصول کرنے کے بعد تاجر کو دیئے ہوئے قرض کے بدلے میں اپنا قرض وصول کر لے۔

بیان کردہ اس صورت میں دو معاملات الگ الگ ہوں گے، پہلا معاملہ متعین اجرت میں بینک کو وکیل بنانے کا ہوگا اور دوسرا معاملہ بینک سے قرض لینے کا ہوگا، ان میں کوئی معاملہ دوسرے کے ساتھ مشروط (Conditional) کرنا جائز نہیں ورنہ یہ صورت بھی ناجائز قرار پائیگی، نیز یہ متبادل صورت محض ایک حیلے کے طور پر بیان کی گئی ہے، اسلئے اسے عام رواج (Practise) دینا ہرگز درست نہیں، صرف انتہائی ضروری اور مجبوری کے حالات میں اسے اختیار کرنے کی گنجائش ہے۔

تیسری صورت: جہالت

غرر کی تیسری بنیادی صورت ''جہالت'' ہے البتہ اس کی درج ذیل چار اقسام ہیں:

الف۔عقد میں جہالت:

عقد میں جہالت کے اعتبار سے غرر کا مطلب یہ ہے کہ عقد کے الفاظ (Wording) اس طرح ہوں کہ اس کے نتیجے میں غیر یقینی صورتحال پیدا ہو رہی ہو مثلاً ایک شخص دوسرے سے کہے کہ ''میں فلاں چیز تمہیں نقد پر (Spot) ہزار روپے

میں جبکہ ادھار پر بارہ سو روپے میں فروخت کرتا ہوں اور پھر کسی ایک قیمت پر اتفاق ہوئے بغیر مجلس ختم ہوجائے''۔

مثالیں:

عقد میں جہالت کے اعتبار سے غرر کی مختلف صورتیں ہیں، چند ایک مثالیں درج ذیل ہیں:

۱) بيعتان في بيعة (ایک عقد میں بیع کے دو الگ الگ معاملے کرنا)

۲) صفقتان في صفقة (ایک عقد میں کوئی سے دو معاملات کرنا)

۳) عقد معلق (کسی معاملے سے مشروط عقد)

۴) مستقبل کی طرف منسوب معاملات۔

۵) عقد العربون (بیعانہ والا معاملہ)

بيعتان في بيعةٍ (ایک عقد میں بیع کے دو معاملات کرنا)

ایک عقد میں بیع کے دو معاملات کرنے سے کیا مراد ہے؟

اس سلسلے میں دو اقوال رائج ہیں:

الف۔ ایک معاہدے میں بیع کے دو معاملے اس طرح کیے جائیں کہ ان میں سے ہر ایک دوسرے کے ساتھ مشروط ہو مثلاً زید بکر سے یہ کہے کہ میں اپنا گھر تجھے اس شرط پر فروخت کرتا ہوں کہ تم اپنی گاڑی مجھے اتنی قیمت میں فروخت کرو۔

اس معاملے میں غرر یعنی غیر یقینی کیفیت اس اعتبار سے ہے کہ گھر کی بیع (Sale) کا مکمل اور یقینی ہونا گاڑی کی بیع کے مکمل ہونے پر موقوف ہے لہذا اگر کسی وجہ سے بکر زید کو اپنی گاڑی فروخت نہ کرے تو زید کے مکان کی بیع ختم ہوجائیگی اور اگر

بعد میں بکر واقعۃ زید کو اپنی گاڑی بیچ دے تو زید کے مکان کی بیع مکمل سمجھی جائیگی گویا عقد کے وقت یہ معلوم نہیں کہ زید کے مکان کی بیع مکمل ہو جائیگی یا منسوخ ہو جائیگی، اسی کا نام ''غرر'' ہے۔

ب۔ دوسری صورت یہ ہے کہ ایک شخص کسی چیز کو نقد کی صورت میں کم قیمت پر اور ادھار کی صورت میں زیادہ قیمت پر اس طرح بیچے کہ بیچنے والا شخص مجلس کے اندر دونوں قیمتوں کا ذکر کر دے اور پھر کسی ایک قیمت کی تعیین کے بغیر وہ مجلس ختم ہو جائے اور خریدار کو اختیار رہے کہ وہ ان دونوں میں جس صورت کو اختیار کرنا چاہے، کر لے مثلاً زید بکر سے یوں کہے کہ میں تجھے یہ قلم نقد سو روپے میں اور ادھار ڈیڑھ سو روپے کے بدلے فروخت کرتا ہوں خریدار اسی حال میں اس معاملے کو قبول کر لے کہ اس مجلس میں یہ فیصلہ نہ ہو کہ خریدار اسے نقد پر خریدے گا یا ادھار پر۔

اس صورت میں غیر یقینی کیفیت اس اعتبار سے ہے کہ عقد کے وقت معلوم نہیں کہ یہ معاملہ کس قیمت پر ہوگا نیز یہ بھی معلوم نہیں کہ نقد پر ہوگا یا ادھار پر، اس لئے یہ صورت بھی جائز نہیں، البتہ اگر اسی مجلس میں کوئی ایک بات طے ہو جائے مثلاً یہ طے ہو جائے کہ معاملہ ادھار پر ہوگا اور قلم کی قیمت ڈیڑھ سو ہوگی تو پھر یہ معاملہ جائز ہوگا اسلئے کہ اب اس میں کوئی غیر یقینی کیفیت باقی نہیں رہی۔

وضاحت نمبر ا: اگر اسی مجلس میں فیصلہ نہ ہوا اور کچھ عرصے بعد خریدار ادھار پر ڈیڑھ سو میں قلم خریدنے کی خواہش ظاہر کرے تو اسے بائع کے ایجاب (Offer) کا جواب (Acceptance) تو قرار نہیں دیا جا سکتا البتہ خریدار کی طرف سے نئی پیشکش (Offer) کہا جا سکتا ہے اگر بائع اسی قیمت پر راضی ہو کر اس ایجاب (Offer) کو قبول (Accept) کر لے تو نیا عقد وجود میں آجائیگا اور اس کی بیع جائز ہو جائیگی۔

وضاحت نمبر ۲: چونکہ یہ نیا عقد ہے اس لئے بائع (Seller) کے لئے یہ ضروری نہیں کہ پرانی قیمت پر راضی ہو بلکہ اسے اختیار ہے کہ چاہے اسی قیمت پر اس ایجاب (Offer) کو قبول کرلے یا اس سے کم و بیش قیمت پر بیچنے کی رضامندی ظاہر کرے۔ اگر وہ اسی قیمت پر راضی ہو جائے تو اس کے قبول کرتے ہی نیا عقد (Contract) مکمل ہو جائے گا لیکن اگر وہ نئی قیمت کا مطالبہ کرے تو پھر اب یہ بائع کی طرف سے ایک نیا ایجاب (Offer) ہوگا، اگر خریدار اسے قبول کرے تو عقد مکمل ہوگا ورنہ نہیں۔

ادھار کی صورت میں زیادہ قیمت پر سامان بیچنا

معاشرے میں یہ صورت بہت زیادہ رواج پا چکی ہے۔ عام طور پر تاجر حضرات اپنی اشیاء ادھار میں اسی قیمت پر بیچنے کیلئے تیار نہیں ہوتے جس قیمت پر وہ چیز نقد بیچی جاتی ہے۔ مرابحہ کے اندر بھی عام طور پر اسلامی بینک ادھار پر نقد کے مقابلے میں زیادہ قیمت پر فروخت کرتا ہے۔

یہ صورت اس اعتبار سے قابل غور ہے کہ کیا یہ بیعتان فی بیعۃ (Two Contracts in one Agreement) میں داخل ہونے کی وجہ سے ناجائز ہے یا بیعتان فی بیعۃ میں داخل نہیں؟

چاروں ائمہ (امام ابوحنیفہ، امام مالک، امام شافعی اور امام احمد بن حنبل رحمہم اللہ) اس بات پر متفق نظر آتے ہیں کہ اگر اس کے اندر ادائیگی کی مدت اور بیچی جانے والی چیز (Subject Matter) کی قیمت اسی مجلس میں متعین ہو جائے جس مجلس میں سامان بیچا جا رہا ہے تو یہ صورت بیعتان فی بیعۃ میں داخل نہیں۔ البتہ ادھار پر بیچنے کی وجہ سے اس کے جواز کے لئے ایک مزید شرط کا پایا جانا بھی ضروری ہے وہ یہ کہ اگر

خریدار کسی وجہ سے بر وقت ادائگی نہ کر سکے تو بائع کو اصل قیمت کے علاوہ کچھ اور رقم دینے کا پابند نہ ہو۔

اس میں دوسری شرط تو اسلئے لگائی گئی کہ جب سامان بک جاتا ہے تو وہ بائع (Seller) کی ملکیت سے نکل کر خریدار کی ملکیت میں آجاتا ہے اور اس سامان کی قیمت خریدار کے ذمہ قرض بن جاتی ہے اب اگر عقد کے اندر یہ شرط ہو کہ بروقت ادائیگی نہ ہونے کی صورت میں مزید رقم ادا کرنا ہوگی تو یہ محض ''قرض پر مشروط اضافہ'' ہے جو کہ سود ہے اور پہلی شرط اسلئے لگائی گئی تا کہ عقد کے اندر کوئی غیر یقینی کیفیت باقی نہ رہے بلکہ فریقین پر واضح ہو کہ سامان کتنی قیمت پر اور کتنی مدت کیلئے بیچا جا رہا ہے ،اس وضاحت کے بعد غرر کا عنصر (Element) ختم ہوجاتا ہے اور عقد شرعاً جائز قرار پاتا ہے۔

مرابحہ کو کائبور (Kibor) کے ساتھ مربوط کرنا:

اسلامی بینک جب کسی کو مرابحہ کے ذریعے سامان فروخت کرتا ہے تو سب سے پہلے ایک مرابحہ کی سہولت فراہم کرنے کا عقد (Murabaha Facility Agreement) کیا جاتا ہے جسے جنرل مرابحہ ایگریمنٹ بھی کہتے ہیں ،جس میں دیگر امور کے علاوہ یہ بات بھی طے ہوتی ہے کہ بینک اس کلائنٹ کو اس جنرل ایگریمنٹ کے تحت اتنے نفع پر سامان فروخت کریگا۔عام طور پر یہ نفع متعین یعنی لم سم نہیں ہوتا بلکہ اسے کائبور (۱) کے ساتھ مربوط کیا جاتا ہے۔

کائبور کی شرح گھٹتی بڑھتی ہے جس سے بینک کے نفع کی مقدار میں بھی کمی

---

(۱) Karachi Inter Bank Offered Rate وہ شرح سود جس پر کراچی کے بینک ایک دوسرے سے قرض لیں گے۔

بیشی واقع ہوتی ہے اور جب مرابحہ کے اندر نفع متعین نہ ہوتو اس کی وہ قیمت متعین نہیں ہوسکتی جس پر بینک اپنے کلائنٹ کو سامان فروخت کر رہا ہے اس لئے مرابحہ کے جائز ہونے کے لئے ضروری ہے کہ بینک جس روز اپنے کلائنٹ کے ساتھ عملاً مرابحہ کر رہا ہو اس روز کا ئبور کی شرح معلوم کر کے نفع متعین کیا جائے اور پھر اس کو لاگت کے ساتھ ملا کر متعینہ قیمت (اسے مرابحہ پرائس بھی کہتے ہیں) پر سامان فروخت کیا جائے تا کہ عقد کے اندر کسی قسم کی غیر یقینی کیفیت پیدا نہ ہو، عقد ہونے کے بعد یہ قیمت تبدیل نہیں ہوسکتی۔غرضیکہ باہمی تفاہم کے وقت تو نفع کو کسی بینچ مارک کے ساتھ مربوط کر سکتے ہیں لیکن عقد مرابحہ کرتے وقت اس بینچ مارک کو سامنے رکھتے ہوئے نفع کی مقدار متعین کر کے لم سم مرابحہ کا ثمن طے کرنا ضروری ہے۔

صفقتان فی صفقۃ (ایک عقد میں کوئی سے دو معاملات کرنا)

عقد کے اعتبار سے غرر پائے جانے کی ایک صورت یہ ہے کہ ایک عقد کے اندر کوئی سے دو معاملات اس طرح جمع کر لئے جائیں کہ ان میں سے ایک عقد دوسرے عقد کے ساتھ مشروط ہو (اسے صفقتان فی صفقۃ کہا جاتا ہے) جیسے زید بکر سے یہ کہے کہ میں تمہیں اپنا مکان اس شرط پر کرائے پر دیتا ہوں کہ تم مجھے اتنی رقم بطور قرض دو۔

یہ صورت بھی پہلی صورت کی طرح ناجائز ہے کیونکہ اس میں بھی اسی کی طرح غرر (غیر یقینی کیفیت) کی خرابی پائی جاتی ہے جو پہلی صورت میں تھی۔

وضاحت:

مذکورہ بالا تفصیل سے بظاہر یہ بات سامنے آتی ہے کہ کوئی عقد (Contract) کرتے وقت اس میں کوئی شرط نہیں لگانی چاہئے کیونکہ اس کی وجہ سے غیر یقینی کیفیت پیدا ہو جانے سے عقد ناجائز (Viod) ہو جاتا ہے لیکن حقیقت یہ ہے

کہ عقد کے اندر شرط لگانے کی تمام صورتیں ناجائز نہیں بلکہ صرف وہی شرائط (Conditions) لگانا ناجائز ہے جنکی وجہ سے ''غرر'' کی خرابی پیدا ہو رہی ہو لہذا درج ذیل شرائط لگانا جائز ہے۔

۱۔ وہ شرط کہ خود عقد (Contract) اس کا تقاضا کرے جیسے زید بکر کو اپنا سامان اس شرط پر فروخت کرے کہ جب تک بکر قیمت ادا نہیں کریگا، زید اپنا سامان اس کے حوالے نہیں کریگا۔

۲۔ وہ شرط کہ جو ملائم عقد ہو یعنی حقیقتِ عقد کے خلاف نہ ہو بلکہ ایک طرح سے اسے پختہ کرنے کے لئے اس کا لگانا مناسب ہو جیسے زید اپنا سامان بکر کو اس شرط پر ادھار فروخت کرے کہ بکر قیمت کے بدلے کوئی ضمانت (Security) یا رھن (Mortagage) فراہم کریگا۔

۳۔ وہ شرط کہ تاجروں کے ہاں اسے عقد کے اندر داخل کرنے کا رواج ہو جیسے اس شرط پر فریج فروخت کرنا کہ دکاندار ایک سال تک اس کی مفت سروس کی سہولت فراہم کریگا۔

ہائر پرچیز اور اجارہ میں فرق:

کنوینشنل بینکوں میں گاڑیوں اور مشینریوں کو لیز پر دینے کا جو طریقہ رائج ہے اسے ہائر پرچیز (Hire Purchase) کے نام سے موسوم کیا جاتا ہے، یہ عقد شرعاً ناجائز ہے اور ناجائز ہونے کی ایک وجہ یہ ہے کہ اس میں صفقتان فی صفقۃ یعنی ایک عقد کے اندر دو معاملات کرنے کی خرابی پائی جاتی ہے اس کے متبادل کے طور پر اسلامی بینکاری میں اجارہ کو متعارف کرادیا گیا ہے جس میں مذکورہ خرابی نہیں پائی جاتی۔

آیئے! ذیل میں مختصراً اس کا جائزہ لیتے ہیں۔

ہائر پرچیز دو الفاظ کا مجموعہ ہے:

۱۔ ہائر

۲۔ پرچیز

ہائر کے معنی ہیں کرایہ پر لینا اور پرچیز کے معنی ہیں خریدنا۔ گویا ہائر پرچیز کا مطلب یہ ہوا کہ ایسا عقد جس میں کرائے پر لینے اور خریدنے کا عمل پایا جائے اور واقعہ یہی ہے کہ بعض کنونشنل بینکوں میں رائج ہائر پرچیز کا طریقہ کار یہی ہوتا ہے کہ ایک شخص (کلائنٹ) بینک سے گاڑی لیز پر لیتا ہے اور جونہی لیز کی اقساط مکمل ہوتی ہیں، کسی نئے ایگریمنٹ کے بغیر وہ گاڑی مکمل طور پر کلائنٹ کی ملکیت میں چلی جاتی ہے۔

اگر آپ اس معاملہ کو شرعی نقطۂ نظر سے دیکھیں گے تو صورت اس طرح ہوگی کہ جیسے زید بکر سے کہے کہ میں تمہیں یہ گاڑی اس شرط کے ساتھ لیز پر دیتا ہوں کہ تم اس کے کرائے کی اقساط کی ادائیگی کے ساتھ ہی اس کے مالک بن جاؤ گے۔

اس صورت پر غور کرنے سے معلوم ہوا کہ اس میں ایک ہی عقد کے اندر اجارہ (لیز) اور بیع کے دو معاملات جمع ہو رہے ہیں کیونکہ ایک ہی عقد کے نتیجے میں کلائنٹ گاڑی لیز پر حاصل کرتا ہے اور پھر اسی عقد کی وجہ سے بالآخر اس گاڑی کا مالک بن جاتا ہے اور یہ بات پیچھے گذر چکی کہ ایک ہی عقد میں دو معاملات کو جمع کرنا جائز نہیں۔ حدیث میں بھی اسکی ممانعت آئی ہے نیز اس کی وجہ سے عقد کے اندر غیر یقینی کیفیت بھی پیدا ہو جاتی ہے جیسے ہائر پرچیز کے اندر کہ دی جانے والی اقساط کے بارے میں یقین سے نہیں کہا جاسکتا کہ یہ کرائے کی رقم ہے یا مطلوبہ سامان کی قیمت۔ جب تک لیز کی مدت مکمل نہیں ہوتی اس وقت تک اسے تجارتی عرف میں لیز کا کرایہ سمجھا جاتا ہے لیکن جونہی مدت مکمل ہوئی تو یہ خود بخود گاڑی کی قیمت بن گئی۔

سوال یہ ہے کہ اگر یہ اقساط کرایہ تھیں تو پھر گاڑی کی قیمت کیا مقرر ہوئی اور اگر یہ گاڑی کی قیمت کی اقساط تھیں تو پھر جب تک کلائنٹ اس کا مالک نہیں بنا، اس وقت تک کے کرائے کے طور پر کونسی رقم دی گئی اور اگر یہ کہا جائے کہ کلائنٹ پہلے دن سے ہی اس کا مالک بن گیا جیسا کہ کنوینشنل بینک کے اس عرف سے معلوم ہوتا ہے کہ گاڑی کی انشورنس کلائنٹ کراتا ہے نہ کہ بینک تو پھر وہ کرایہ کیوں ادا کر رہا ہے اور اس عقد کو لیز کیوں کہا گیا؟

یہ وہ بنیادی تشریح طلب نکتہ ہے جس کی وجہ سے ہائر پرچیز کا معاملہ غیر یقینی کیفیت میں مبتلا ہونے کی وجہ سے شرعاً ناجائز ہے۔

اس کے متبادل کے طور پر اسلامی بینکوں میں اجارہ کی جو صورت رائج ہے اس کے اندر یہ غیر یقینی کیفیت نہیں بلکہ اس میں پہلے صرف اجارہ کیا جاتا ہے جس میں بینک مؤجر (Lessor) اور کلائنٹ مستاجر (Lessee) ہوتا ہے چنانچہ اجارہ کی مدت تک بینک اس گاڑی کا مالک ہوتا ہے جب اجارہ ختم ہو جاتا ہے تو بیع کے ایک الگ عقد کے ذریعے گاڑی کلائنٹ کو فروخت کی جا سکتی ہے۔

عقدِ معلق

(A sale contigent on a future event)

عقد کے اعتبار سے غرر پائے جانے کی تیسری صورت عقدِ معلق ہے۔ شرعی اصطلاح میں عقدِ معلق سے مراد ایسا معاملہ ہے جس کا پایا جانا کسی ایسے فعل یا واقعہ کے ساتھ معلق (contigent) ہو جو اس وقت موجود نہ ہو لیکن بعد میں اس کا پایا جانا ممکن ہو، یقینی نہ ہو جیسے ایک شخص دوسرے سے کہے کہ اگر زید یہاں آیا تو میں نے یہ مکان تجھے بیس لاکھ میں فروخت کر دیا۔

مذکورہ تعریف اور مثال پر غور کرنے سے معلوم ہوا کہ کسی معاملے کے عقد معلق بننے کے لئے دو شرطوں کا پایا جانا ضروری ہے

۱) جس فعل یا واقعہ کے ساتھ اسے معلق کیا گیا ہو، وہ اس وقت موجود نہ ہو۔

۲) اس کا مستقبل میں پایا جانا ممکن ہو، یقینی نہ ہو۔

یہ عقد ناجائز ہے کیونکہ عقد کے وقت یقینی طور پر معلوم نہیں ہوتا کہ جس واقعے کے ساتھ معاملے کو معلق کیا گیا ہے، وہ آئندہ پایا جائے گا یا نہیں جیسے مذکورہ مثال میں مکان کی بیع کو زید کے آنے کے ساتھ معلق کیا گیا ہے اس میں یہ ہوسکتا ہے کہ زید زندگی بھر وہاں نہ آئے اور یہ بھی ہوسکتا ہے کہ دوسرے ہی روز وہاں آجائے۔

وضاحت:

جیسا کہ عقد معلق کی مذکورہ حقیقت اور شرائط پر غور کرنے سے معلوم ہوا کہ اس عقد کے ناجائز ہونے کی وجہ غرر یعنی غیر یقینی کیفیت کا پایا جانا ہے لہذا اگر کوئی عقد ایسا کیا جاتا ہے جس میں بظاہر دیکھنے سے تو عقدِ معلق معلوم ہوتا ہے لیکن اس سے غیر یقینی کیفیت پیدا نہیں ہوتی تو اس کا حکم اس سے مختلف ہوگا چنانچہ ایسے معاملات کی دو صورتیں ہیں۔

۱۔ پہلی صورت یہ ہے کہ کسی عقد کو ایسے فعل یا واقعہ کے ساتھ معلق کیا جائے جس کا پایا جانا ناممکن ہو جیسے ایک شخص دوسرے سے کہے کہ اگر آسمان نیچے گر گیا تو میں نے تجھے اپنا مکان تیس لاکھ میں بیچ دیا۔ ظاہر ہے کہ قیامت سے پہلے آسمان کا گرنا ناممکن ہے ایسی صورت میں وہ عقد سرے سے نافذ ہی نہیں ہوگا بلکہ یہ ساری گفتگو بے کار سمجھی جائیگی۔

۲۔ دوسری صورت یہ ہے کہ عقد کو کسی ایسے فعل کے ساتھ معلق کیا جائے

جو پہلے سے موجود ہو جیسے خالد بکر سے یوں کہے کہ اگر زید کا آپ کے ذمہ ایک لاکھ روپے قرض ہے تو میں نے اپنا مکان آپ کو دس لاکھ میں فروخت کیا حالانکہ خالد کو پہلے سے معلوم ہے کہ واقعۃً زید کا بکر کے ذمہ ایک لاکھ قرض ہے تو اس صورت میں یہ تعلیق بے کار ہو جائیگی اور عقد فوری نافذ ہو جائیگا۔

مستقبل کی طرف منسوب معاملات

عقد کے اعتبار سے غرر کی ایک صورت مستقبل کی طرف منسوب عقد کی ہے جسے عربی میں "العقد المضاف الی المستقبل" کہتے ہیں یہ ایک ایسا عقد ہے جس کے اندر کسی معاملے کا واقع ہونا مستقبل کے کسی زمانے پر موقوف ہوتا ہے جیسے کوئی شخص جنوری کے مہینے میں دوسرے سے کہے کہ میں نے اپنی یہ گاڑی جون کے مہینے سے تجھ کو فروخت کی۔

ایسا کرنا جائز ہے یا نہیں، اس کے بارے میں درج ذیل تفصیل ہے۔

۱) وہ معاملات جن کے ذریعے کسی چیز کی ملیت منتقل نہیں ہوتی بلکہ اس کے منافع (Benefits) منتقل ہوتے ہیں اور یہ منافع فوری پیدا نہیں ہوتے بلکہ وقتاً فوقتاً پیدا ہوتے ہیں تو ان کی مستقبل کی طرف اضافت کرنا جائز ہے جیسے اجارہ۔ لہذا اگر ایک شخص جنوری میں دوسرے سے یہ کہتا ہے کہ میں نے اپنا مکان فروری سے تمہیں کرائے پر دیا تو یہ جائز ہے اور عقد نافذ ہو جائیگا۔

۲) لیکن وہ معاملات جن کے ذریعے کسی چیز کی ملکیت (Ownership) فوری طور پر ایک فریق (Party) سے دوسرے فریق کی طرف منتقل ہوتی ہے، ان کی مستقبل کی طرف اضافت کرنا جائز نہیں جیسے بیع (Sale)۔ لہذا اگر کوئی شخص دسمبر کے مہینے میں دوسرے سے کہتا ہے کہ میں نے جنوری سے یہ گاڑی تمہیں فروخت کردی تو یہ عقد ناجائز (Void) ہے۔

فارورڈ سیل (Forward Sale) اور فیوچر سیل (Future Sale) کا حکم:

فارورڈ سیل (Forward Sale) اس عقد کو کہتے ہیں جس میں بیع آئندہ تاریخ کے لئے کی جاتی ہے جیسے شیئرز کے اندر کہ مثلاً ایک فریق یکم دسمبر کو دوسرے سے کہتا ہے کہ میں نے تمیں دسمبر کے دن سے تم سے اتنے شیئرز خرید لئے۔ یہ معاملہ جس طرح شیئرز کے اندر ہوتا ہے اسی طرح اب اجناس میں بھی ہو رہا ہے، یہ عقد ناجائز ہے کیونکہ یہ مستقبل کی طرف منسوب ہے۔

اسی سے ملتا جلتا ایک اور عقد ہے جسے فیوچر سیل (Future Sale) کہتے ہیں، یہ معاملہ بھی مستقبل کی طرف منسوب ہوتا ہے البتہ فارورڈ سیل سے اس اعتبار سے مختلف ہے کہ فارورڈ سیل میں فریقین کا مقصد مقررہ تاریخ پر مطلوبہ چیز لینا دینا ہوتا ہے یعنی خریدار کا مقصود مبیع (Subject Matter) وصول کرنا جبکہ بائع کا مقصود قیمت (Price) وصول کرنا ہوتا ہے جبکہ فیوچر سیل میں فریقین کا مقصد مقررہ تاریخ پر کچھ لینا دینا نہیں ہوتا بلکہ درج ذیل دو مقاصد میں سے ایک بات ہوتی ہے۔

ا۔ فرق (Difference) برابر کرنا:

پہلا مقصد یہ ہوتا ہے کہ مقررہ تاریخ آنے پر جنس لینے دینے کے بجائے قیمتوں کا فرق برابر کر کے نفع کمایا جائے جیسے یکم جنوری کو یہ معاملہ ہوا کہ زید یکم فروری کو ایک ہزار من گندم دو لاکھ روپے میں بکر کو دیگا۔ لیکن نہ بائع کا مقصد گندم دینا ہے اور نہ خریدار کا مقصد گندم خریدنا ہے چنانچہ جب مقررہ تاریخ آئی تو دونوں نے دیکھا کہ اس وقت بازار میں ایک ہزار من گندم کی قیمت کیا ہے۔ فرض کیا یہ قیمت دو لاکھ دس ہزار روپے ہے تو زید بکر کو دس ہزار روپے دے کر معاملہ صاف کر لے گا اور اگر اس کی قیمت

ایک لاکھ نوے ہزار ہوئی تو بکر زید کو دس ہزار دیکر معاملہ صاف کرلیگا۔ شرعی نقطہ نظر سے یہ معاملہ سٹے (Speculation) میں داخل ہے۔

۲۔ ممکنہ نقصان سے تحفظ (Hedging):

فیوچر سیل کا دوسرا مقصد ممکنہ نقصان سے تحفظ حاصل کرنا ہوتا ہے جس کا حاصل یہ ہے کہ بعض مرتبہ کوئی شخص فارورڈ سیل (Forward Sale) کرتا ہے اور اس کا مقصود واقعی جنس وصول کرنا ہوتا ہے لیکن اسے یہ خطرہ ہوتا ہے کہ اگر مقررہ تاریخ پر اس جنس کی قیمت گر گئی تو مجھے نقصان ہوگا وہ اس نقصان سے بچنے کیلئے اسی جنس کی فیوچر سیل کر دیتا ہے تاکہ اگر اس کی قیمت گر بھی گئی تو پہلے معاملے میں جتنا نقصان ہوا اتنا نقصان دوسرے معاملے سے وصول ہو جائے۔ جیسے اوپر ذکر کی گئی مثال میں زید نے یکم جنوری کو بکر سے یہ معاملہ کیا کہ وہ یکم فروری کو ایک ہزار من گندم دو لاکھ روپے میں بکر کو دیگا۔

بکر کا خیال تھا کہ وہ یہ گندم خرید کر مارکیٹ میں زیادہ داموں فروخت کریگا لیکن اسے یہ خطرہ ہوا کہ ہوسکتا ہے کہ یکم فروری کو گندم کی قیمت گر جائے تو اسے نقصان ہوگا چنانچہ اس نے اس خطرے سے بچنے کے لئے یہ گندم اتنی ہی قیمت میں یکم فروری کے لئے خالد کو فیوچر سیل کے ذریعے بیچ دی۔

اب اگر یکم جنوری کو ایک ہزار من گندم کی قیمت ایک لاکھ نوے ہزار ہوگئی تو بکر کو دس ہزار روپے کا خسارہ ہوا لیکن اتنی ہی گندم چونکہ اس نے خالد کو فیوچر سیل (Future) پر بیچی ہوئی ہے، اس لئے وہ یکم فروری کو ایک ہزار من گندم ایک لاکھ نوے ہزار میں خرید کر خالد کو دو لاکھ میں فروخت کر دیگا۔ اس طرح پہلے معاملے میں بکر کو دس ہزار روپے کا جو خسارہ ہوا، وہ اس نے خالد کے ساتھ کئے ہوئے معاملے سے پورا کرلیا۔ اس عمل کو Hedging کہتے ہیں۔

فارورڈ اور فیوچر سیل کی حقیقت سامنے آنے کے بعد یہ واضح ہوگیا کہ یہ دونوں معاملات مستقبل کی طرف منسوب ہوتے ہیں یعنی ان کے اندر قیمت (Price) اور مبیع (Subject Matter) دونوں کا تبادلہ (Exchange) آنے والے زمانے میں ہوتا ہے۔ ظاہر ہے کہ عقد ہونے کے وقت اس میں غیر یقینی کیفیت پائی جارہی ہوتی ہے اس لئے کہ یہ معلوم نہیں کہ مقررہ وقت پر مبیع (Subject Matter) سپرد ہوسکے گی یا نہیں، اسلئے یہ دونوں معاملات شرعاً ناجائز ہیں۔

چونکہ ان معاملات میں دونوں عوض (یعنی قیمت اور مبیع) ادھار ہیں اسلئے یوں بھی کہا جاسکتا ہے کہ یہاں ایک ادھار چیز کی بیع دوسری ادھار چیز سے ہورہی ہے اور حدیث میں رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم سے ایسی بیع کرنے کی ممانعت وارد ہے جس میں دونوں عوض ادھار ہوں۔

چنانچہ ایک حدیث میں ہے:

ان النبی صلی اللہ علیہ وسلم نھی عن بیع الکالئ بالکالئ۔(۱)

رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے ایسی بیع کرنے سے منع فرمایا جس میں دونوں عوض ادھار ہوں۔

عقد العربون (بیعانہ والا معاملہ)

عقد کے اندر جہالت کے اعتبار سے غرر کی ایک صورت عقد العربون ہے یعنی وہ معاملہ جس میں ایک فریق بیعانہ دیتا ہے جس کی حقیقت یہ ہے کہ خریدار بائع کو کچھ رقم اس شرط پر دیتا ہے کہ اگر وہ بعد میں بائع سے مطلوبہ چیز لے لے تو یہ رقم قیمت کا حصہ بن جائیگی لیکن اگر بعد میں خریدار سے مطلوبہ چیز نہ لے تو وہ رقم بائع کی ہوگی۔

---

(۱) سنن الدارقطنی ۳/۷۱، المعجم الکبیر ۴/۷ ۳

جس طرح یہ معاملہ بیع کے اندر ہوتا ہے، اسی طرح اجارہ کے اندر بھی ہوتا ہے مثلاً ایک شخص کسی سے کوئی مشینری یا گاڑی کرائے پر لینے کا معاہدہ کرتا ہے اور اسے کچھ رقم اس شرط پر دیتا ہے کہ اگر بعد میں مستاجر (Lessee) نے مطلوبہ چیز کرائے پر لے لی تو یہ رقم کرائے کا حصہ بن جائیگی ورنہ یہ رقم مؤجر (Lessor) کی ہوگی۔

عقد العربون کی مذکورہ حقیقت پر غور کرنے سے واضح ہوتا ہے کہ اس میں خریدار یا کرایہ دار کو مطلوبہ سامان لینے یا نہ لینے کا اختیار ہوتا ہے، اگر وہ مطلوبہ سامان لے لے تو اس کی طرف سے دیا ہوا بیعانہ قیمت یا کرایہ کا حصہ بن جاتا ہے ورنہ کسی عوض کے بغیر بائع یا مؤجر کے پاس چلا جاتا ہے لیکن بائع یا مؤجر کو عقد ختم کرنے کا اختیار نہیں ہوتا بلکہ اس کے لئے ہر حال میں ضروری ہے کہ وہ مطلوبہ سامان دوسرے کے حوالے کرے گویا اس میں ایک فریق کی طرف سے عقد لازم ہوتا ہے جبکہ دوسرے کی طرف سے لازم نہیں ہوتا بلکہ اسے پھرنے کا اختیار ہوتا ہے اس تفصیل سے معلوم ہوا کہ اس عقد میں ایک جانب سے غیر یقینی کیفیت پائی جاتی ہے(۱)۔

چنانچہ حنفیہ، مالکیہ اور شافعیہ کے نزدیک یہ عقد ناجائز ہے جبکہ حنابلہ اس کی اجازت دیتے ہیں۔

بیع العربون سے متعلق آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم سے دو روایات مروی ہیں جن میں سے ایک روایت کے اندر بیع العربون کی ممانعت کا ذکر ہے جبکہ دوسری روایت سے اس کا جائز ہونا معلوم ہوتا ہے لیکن محدثین کے نزدیک یہ دونوں روایتیں ضعیف ہیں، اسلئے حدیث کی بنیاد پر کسی مذہب کو ترجیح نہیں دیجا سکتی، البتہ جن لوگوں نے اسے

---

(۱) قال ابن رشد الجد فی المقدمات الممهدات ۲/۷۳ اما الغرر فی العقد فهو مثل نهی النبی صلی الله علیه وسلم عن بیعتین فی بیعة وعن بیع العربون

ناجائز کہا ہے انہوں نے اسکی درج ذیل دو عقلی وجوہ بھی بیان کی ہیں ۔

ا۔ اس میں غرر کی خرابی پائی جاتی ہے ۔

۲۔ اس میں دو شرائط ایسی ہیں جو عقد کے تقاضا کے خلاف ہیں ۔

الف: ہبہ کی شرط یعنی اگر معاملہ نہ ہوا تو بیعانہ کی رقم بائع یا مؤجر کے لئے ہبہ ہو جائیگی ۔

ب: مبیع رد کرنے کی شرط یعنی اگر خریدار راضی نہ ہوا تو مبیع بائع کے پاس واپس چلی جائیگی ۔

اور جو لوگ اس عقد کی اجازت دیتے ہیں ، ان میں متقدمین (قدیم زمانے کے فقہاء) سے تو عقلی دلائل مروی نہیں البتہ بعض معاصرین نے اس کی کچھ عقلی دلیلیں ذکر فرمائی ہیں ۔ مثلاً:

۱) عصرِ حاضر میں اس کی شدید حاجت ہے کیونکہ بیعانہ کے بغیر بیع ہونے کی صورت میں خریدار کو خطرہ رہتا ہے کہ بائع کہیں سے زیادہ قیمت ملنے پر آگے فروخت نہ کردے، بیعانہ لینے کی وجہ سے وہ پابند ہو جاتا ہے ۔

۲) اسکا عرف اور رواج بھی بہت زیادہ ہو گیا ہے ۔

۳) اس میں خریدار کی طرف سے انکار کا احتمال ہونے کی وجہ سے جو غرر آرہا ہے وہ بائع کے لئے نقصان دہ نہیں کیونکہ اس کے پاس خریدار کی جو رقم موجود ہے وہ اس سے اپنا نقصان پورا کرسکتا ہے ۔

اس موضوع پر طویل بحث کے بعد اسلامی فقہ اکیڈمی (جدہ) نے ضرورت کے وقت اسے اختیار کرنے کی اجازت دی ہے اسی طرح اسلامی بینکوں کے لئے شرعی اور حسابی اصول مرتب کرنے والی تنظیم AAOFI نے بھی اسلامی بینکوں کو مرابحہ میں

بیعانہ لینے کی اجازت دی ہے البتہ اس کے ساتھ یہ بھی کہا ہے کہ بہتر یہ ہے کہ عقد نہ ہونے پر بینک کو دوسری جگہ سامان بیچنے کی صورت میں اگر کوئی حقیقی نقصان ہوا ہو تو صرف اس حد تک بیعانہ کی رقم اپنے پاس رکھ لے، زائد رقم کلائنٹ کو واپس کردے اور اگر نقصان نہ ہو تو پھر بیعانہ کی ساری رقم واپس کردے۔

بیع الخیارات (Option Sale)

بیع العربون سے ملتی جلتی صورت بیع الخیارات ہے یہ اس عتبار سے بیع العربون سے مشابہ ہے کہ اس میں بھی ایک فریق کو عقد مکمل کرنے یا نہ کرنے کا اختیار رہتا ہے۔

خیار (Option) سے مراد کسی خاص چیز کو کسی خاص قیمت پر خاص مدت تک خریدنے یا بیچنے کا حق ہے۔

اس کی بنیادی طور پر تین قسمیں ہوتی ہیں:

۱) خیار الطلب (Call Option):

خیار الطلب سے مراد کسی چیز کو خریدنے کا حق ہے مثلاً زید کو یہ حق حاصل ہے کہ وہ بکر سے تین ماہ تک جب چاہے روئی کی ہزار گانٹھیں خریدے، اس عرصے میں زید جب بھی بکر سے طلب (Call) کریگا، بکر مطلوبہ گانٹھیں دینے کا پابند ہوگا لیکن زید کے لئے ضروری نہیں کہ وہ اس مدت میں ضرور بکر سے گانٹھیں خریدے بلکہ اسے اختیار ہے کہ چاہے تو خریدے ورنہ نہ خریدے۔

۲) خیار الدفع (Put Option):

خیار الدفع سے مراد کسی چیز کو بیچنے کا حق ہے، یہ پہلے خیار کی ضد ہے اس میں بیچنے والے شخص کو تو خیار (Option) حاصل ہوتا ہے لیکن خریدار کے لئے لازم ہوتا

ہے کہ وہ اسے خریدے مثلاً زید نے (۶۰) ساٹھ روپے کا ایک ڈالر خریدا وہ اس کشمکش میں ہے کہ اگر اسے اپنے پاس رکھوں تو ہوسکتا ہے کہ اس کی قیمت گر جائے اور اگر ابھی بیچوں تو ہوسکتا ہے کہ آئندہ اس کی قیمت بڑھ جائے اور میں نفع سے محروم رہوں۔ بکر اسے اطمینان دلاتا ہے کہ یہ ڈالر تم اپنے پاس رکھو میں وعدہ کرتا ہوں کہ تین ماہ تک تم سے یہ ڈالر ساٹھ روپے میں خریدلوں گا اس صورت میں زید کو یہ ڈالر فروخت کرنے یا نہ کرنے کا اختیار ہے لیکن اگر وہ بیچے تو بکر کے لئے اس کا خریدنا ضروری ہے۔

۳) خیار المرکب (Stradle Option):

خیار المرکب سے مراد خریدنے اور بیچنے (دونوں) کا اختیار ہے بعض مرتبہ لوگ دونوں اختیار لے لیتے ہیں مثلاً زید نے بکر سے معاہدہ کر کے بیچنے کا خیار لے لیا اور خالد سے معاہدہ کر کے خریدنے کا خیار لے لیا۔ وہ بازار کے بھاؤ دیکھتا ہے اگر چیز کی قیمت بڑھ رہی ہو تو کسی اور کو بیچ کر خوب نفع کماتا ہے اور اگر کم ہو رہی ہو تو بیچنے کا خیار استعمال کر کے اپنے آپ کو نقصان سے بچالیتا ہے۔

Option کی بیع کرنے کا بنیادی مقصد کرنسی یا اجناس کی قیمتوں میں اتار چڑھاؤ سے اطمینان حاصل کرنا اور ممکنہ نقصان کا تحفظ کرنا (Hedging) ہوتا ہے اس کے ساتھ ساتھ اسے تجارتی نفع حاصل کرنے کا ذریعہ بھی بنایا جاتا ہے جیسا کہ مذکورہ مثال سے معلوم ہوا۔

Option فراہم کرنے والا یہ حق دینے پر فیس لیتا ہے۔ آج کل Option کی بیع مستقل تجارت کی صورت اختیار کر چکی ہے اس کی آگے بیع بھی ہوتی ہے مثلاً زید کے پاس ایک ڈالر ساٹھ روپے کے حساب سے بکر کو بیچنے کا تین مہینے کا خیار حاصل ہے اتفاق سے دو ہفتے بعد اسے اچھا ریٹ مل گیا اور اس نے اپنے ڈالر بیچ دیئے

حالانکہ اس کے خیار(Option) کی مدت تین ماہ ہے تو وہ یہ خیار کسی تیسرے شخص کو بیچ دیتا ہے اور اس سے فیس لے لیتا ہے، اس طرح ایک خیار پر کئی عقد(Contracts) ہوتے رہتے ہیں۔

بیع الخیارات(Option Sale) شرعاً جائز نہیں اسکے ناجائز ہونے کے دو اسباب ہیں:

۱) اس میں غرر ہے کیونکہ جس کے پاس Option ہوتا ہے اس کے لئے ضروری نہیں کہ وہ اسے استعمال کر کے مطلوبہ چیز خرید لے یا اسے بیچ دے گویا مستقبل میں اس عقد کا ہونا ضروری نہیں۔

۲) یہ خیار(Option) شریعت کی نگاہ میں "مال" نہیں جبکہ بیع ہونے کے لئے ضروری ہے کہ دونوں طرف سے "مال" کا تبادلہ(Exchange) ہو گویا اس بیع پر شرعی بیع کی تعریف ہی صادق نہیں آتی(۱)۔ اسلئے بھی یہ بیع جائز نہیں۔

ب: مبیع(Subject Matter) میں جہالت

جہالت کے اعتبار سے معاملات میں پائے جانے والے غرر کی دوسری صورت یہ ہے کہ مبیع یعنی جس چیز کو بیچا جا رہا ہے وہ مجہول(Unkonown) ہو۔ مبیع کے اندر پائی جانے والی یہ جہالت مختلف نوعیت کی ہوتی ہے، ہر ایک کی وضاحت اختصار کے ساتھ درج ذیل ہے:

) مجہول الذات:

مجہول الذات کا مطلب ہے کہ کئی موجود چیزوں میں سے ایک چیز کو اس طرح بیچا جا رہا ہو کہ متعین طور پر یہ معلوم نہ ہو رہا ہو کہ کس چیز کو بیچا جا رہا ہے مثلاً شو...

) بیع کی تعریف یہ ہے "باہمی رضامندی سے فریقین کا اپنے اموال کو ایک دوسرے سے تبادلہ"

میں بہت سی گاڑیاں کھڑی ہوں اور بائع (Seller) خریدار سے کہے کہ میں نے ان میں سے کوئی ایک گاڑی پانچ لاکھ میں فروخت کی۔

یہ صورت شرعاً ناجائز ہے کیونکہ اس میں یہ معلوم نہیں کہ کس گاڑی کو بیچا جارہا ہے۔

۲) مجہول الجنس:

مجہول الجنس ہونے کا مطلب یہ ہے کہ بیچی جانے والی چیز کے بارے میں بالکل معلوم نہ ہو کہ وہ کیا ہے مثلاً ایک شخص دوسرے سے کہے کہ میں تجھے ایک ہزار روپے میں ایک چیز فروخت کرتا ہوں، یہ صورت بھی شرعاً ناجائز ہے۔

۳) مجہول الصفت:

مجہول الصفت ہونے کا مطلب یہ ہے کہ کسی چیز کے بارے میں یہ تو معلوم ہو کہ وہ کیا ہے لیکن اس کے اوصاف معلوم نہ ہوں مثلاً ایک شخص دوسرے کو جنریٹر فروخت کرے، جنریٹر سامنے رکھا ہو لیکن خریدار کو یہ نہ بتایا کہ اس کی خصوصیت (Qualities) کیا کیا ہیں، اس کے اندر کتنی بجلی پیدا کرنے کی صلاحیت ہے اور کتنی دیر تک اسے مسلسل چلایا جاسکتا ہے وغیرہ وغیرہ۔

اس کا حکم یہ ہے کہ اگر صفات کا ذکر نہ کرنے سے باہمی نزاع (Dispute) پیدا ہونے کا خدشہ ہو تو پھر یہ صورت ناجائز ہے ورنہ جائز ہے۔ عام طور پر زیادہ مالیت والی (Costly) چیزوں کے اندر صفات کا ذکر نہ کرنا باعث نزاع ہوتا ہے جیسے امپورٹڈ مشینری، فریج اور جنریٹر وغیرہ، اس لئے ان جیسی اشیاء کی خرید وفروخت میں صفات کا ذکر کرنا ضروری ہے۔ البتہ اگر بیچتے وقت بائع یہ کہہ دے کہ اس

حال میں جیسی ہے، دیکھ کر لے لو، بعد میں کسی عیب کا ذمہ دار نہیں ہوں گا تو یہ صورت جائز ہے۔ اسی فقہی اصطلاح میں "بیع بشرط البراءۃ من العیوب" کہتے ہیں۔ اسلامی بینکوں میں مرابحہ کے اندر" جیسی ہے، جہاں ہے" (As is, where is) کی بنیاد پر ہونے والی بیع بھی اسی میں داخل ہے۔

۴) مجہول المقدار:

مجہول المقدار ہونے کا مطلب یہ ہے کہ جس چیز کو بیچا جا رہا ہے اس کی مقدار (Quantity) معلوم نہ ہو مثلاً ایک کلائنٹ بینک کے ذریعے روئی (Cotton) خرید رہا ہے لیکن یہ معلوم نہیں کہ کل کتنی گانٹھیں یا کتنے ٹن روئی خریدی جارہی ہے۔

اسکا حکم یہ ہے کہ اگر اس بیع کے اندر اس چیز کا وزن (Weight) مقصود نہ ہو اور وہ چیز بھی سامنے نظر آرہی ہو تو پھر یہ بیع جائز ہے مثلاً سامنے گندم کا ایک ڈھیر رکھا ہوا ہو اور بائع خریدار سے کہے کہ میں نے گندم کا یہ ڈھیر دس ہزار میں فروخت کیا چاہے اس کا کتنا ہی وزن کیوں نہ ہو اور خریدار اسے قبول کر لے تو یہ بیع جائز ہے لیکن اگر اس کا وزن (Weight) مقصود ہو جیسا کہ عام طور پر بڑے پیمانے پر ہونے والے معاملات میں ہوتا ہے (خصوصاً بینکوں کے لئے یہ ضروری بھی ہوتا ہے کہ وہ وزن کو ملحوظ رکھیں اور مرابحہ وغیرہ کے کاغذات (Documents) میں اس کا تذکرہ بھی کریں) تو پھر یہ صورت جائز نہیں۔

وضاحت:

مبیع کی مقدار یقینی طور پر معلوم نہ ہونے کی وجہ سے بیع کو ناجائز قرار دینے کی وجہ یہ ہے کہ اس سے فریقین (Parties) کے درمیان نزاع (Dispute) پیدا

ہونے کا اندیشہ ہوتا ہے، جس سے بچنا ضروری ہے لیکن اگر اس جہالت کی وجہ سے باہمی نزاع کا اندیشہ نہ ہو جیسے ذکر کردہ پہلی مثال میں جب خریدار گندم کا ڈھیر دیکھ کر اسے خریدنے پر راضی ہے تو یہ بیع جائز ہوگی۔ اسی طرح آج کل بڑے بڑے ہوٹلوں میں مختلف قسم کے کھانے مختلف برتنوں میں رکھے ہوتے ہیں (جنہیں ''بوفے'' کہا جاتا ہے) اور خریدار کو اس بات کا اختیار ہوتا ہے کہ وہ جو کھانا پسند کرے اور جتنا کھانا پسند کرے، کھالے لیکن زیادہ کھائے یا کم، اس کی قیمت ایک ہوگی، اگرچہ اس صورت میں بھی مبیع کی مقدار مجہول ہے اسلئے کہ یہ معلوم نہیں کہ خریدار اس میں سے کتنا کھائے گا لیکن چونکہ یہ طریقہ باہمی نزاع کا باعث نہیں بنتا، اسلئے یہ عقد جائز ہے۔

ج) مدّت میں جہالت

غرر کی ایک صورت یہ ہے کہ ادائیگی کی مدت غیر معلوم ہو۔

اس بارے میں سب سے پہلے یہ جاننا ضروری ہے کہ مدت میں جہالت کی دو صورتیں ہیں

۱۔ جہالتِ یسیرہ (Minor Jahalat)

۲۔ جہالتِ فاحشہ (Major Jahalat)

جہالتِ فاحشہ کا مطلب ہے کہ مدّت کے اندر بہت زیادہ جہالت ہو جس کی صورت یہ ہے کہ ادائیگی کی مدت میں جس واقعہ کو بنیاد بنایا گیا ہو، خود اس کا ہونا یقینی نہ ہو جیسے ہوا کا چلنا، بارش کا برسنا وغیرہ مثلاً کوئی شخص یہ کہے کہ آپ مجھے فلاں چیز فروخت کردیجئے، جب کراچی میں بارش ہوگی تو میں اس کی قیمت ادا کروں گا، یہ صورت بالاتفاق ناجائز ہے۔

جہالتِ یسیرہ کا مطلب ہے کہ مدت کے اندر جہالت کم ہو یعنی ادائیگی میں جس واقعہ کو بنیاد بنایا گیا ہو اس کا پایا جانا تو یقینی ہو لیکن اس کا کوئی وقت متعین نہ ہو بلکہ اس میں کمی بیشی ہو سکتی ہو جیسے فصل کی کٹائی یا تنخواہ کا ملنا مثلاً کوئی شخص یوں کہے کہ آپ مجھے فلاں چیز ادھار پر فروخت کر دیں جب گندم کی کٹائی کا موسم آیگا تو اس وقت میں اس کی قیمت ادا کر دوں گا، یا یوں کہے کہ جب مجھے تنخواہ ملیگی میں اس کی ادائیگی کر دوں گا۔ظاہر ہے کہ گندم کی کٹائی کا ہونا تو یقینی ہے لیکن موسمی اثرات کے باعث اس میں کچھ دنوں کی تقدیم یا تاخیر کا امکان رہتا ہے۔

حنفیہ اور شافعیہ کے نزدیک تو خرید فروخت کے معاملات میں ادائیگی کی مدت کے اندر اس قدر معمولی جہالت کا پایا جانا بھی درست نہیں اور اس کی وجہ سے عقد ناجائز ہو جاتا ہے البتہ مالکیہ اور حنابلہ کے نزدیک ایسی جہالت کی صورت میں عقد فاسد نہیں ہوتا۔

بلاشبہ احتیاط کا تقاضا تو یہی ہے کہ مدت کے اندر ایسی معمولی جہالت بھی نہ پائی جائے تاکہ کسی قسم کے نزاع کا اندیشہ نہ رہے لیکن عصرِ حاضر میں بہت سے انفرادی معاملات میں ایسی معمولی جہالت پر مبنی معاملات کا رواج بہت زیادہ ہو چکا ہے اسلئے جہاں ضرورت ہو تو مالکیہ اور حنابلہ کے قول کو اختیار کرنے کی گنجائش معلوم ہوتی ہے۔

د)ثمن (Price) میں جہالت

ثمن (Price) سے مراد کسی چیز کی وہ قیمت ہے جس پر عقد کرنے والے دونوں فریق (Contractors) راضی ہو جائیں جبکہ قیمت (Retail Price) اس چیز کی مارکیٹ ویلیو کا نام ہے مثلاً کسی کتاب پر درج قیمت بیس روپے ہے لیکن

مارکیٹ میں دستیاب نہ ہونے کی وجہ سے ایک شخص اسے پچیس روپے میں فروخت کرتا ہے اور دوسرا انہی خوشی سے قبول کرلیتا ہے یا اسکے برعکس دکاندار اپنے کسی جاننے والے سے خاص رعایت کرتے ہوئے اسے پندرہ روپے میں فروخت کردیتا ہے تو یوں کہا جائیگا کہ اس کتاب کی قیمت (Retail Price) تو بیس روپے ہے جبکہ ثمن (Price) پہلی صورت میں پچیس روپے اور دوسری صورت میں پندرہ روپے مقررہ ہوئے۔

اشیاء کی قیمت تو عام طور پر متعین ہوتی ہے البتہ ان کے ثمن میں جہالت کا کافی امکان ہوتا ہے چنانچہ ذیل میں چندان صورتوں کو بیان کیا جاتا ہے جن میں عام طور پر ثمن غیر معلوم ہوتے ہیں۔

۱۔ثمن کا ذکر کیے بغیر بیع کرنا

۲۔بازاری قیمت پر بیع کرنا

۳۔بیع الاستجرار

۴۔بینچ مارک (Bench Mark) کا استعمال

ثمن کا ذکر کیے بغیر بیع کرنا:

اگر سامان فروخت کرتے ہوئے اس کے ثمن مقرر ہی نہ کیے گئے یا مقرر تو کیے گئے لیکن جس مجلس میں بیع ہوئی اس میں مقرر نہیں کیے گئے تو دونوں صورتوں میں عقد فاسد ہوجائیگا، عقد صحیح ہونے کے لئے ضروری ہے کہ جس مجلس میں معاملہ کیا جارہا ہو اسی مجلس میں بیچی جانے والی چیز کے ثمن متعین کیے جائیں۔

بازاری قیمت (Market Value) پر فروخت کرنا:

اگر عقد کے دوران قیمت اس طرح مقرر کی جائے کہ مثلاً بیچنے والا شخص یہ

کہے کہ میں اس چیز کو اس کی بازاری قیمت پر فروخت کرتا ہوں اور اس وقت ان دونوں یا ان میں سے کسی ایک کو معلوم نہ ہو کہ اس کی بازاری قیمت کیا ہے تو ایسی صورت میں بھی عقد فاسد ہو جائیگا مثلاً ایک شخص کوئی مشینری فروخت کرتے ہوئے کہتا ہے کہ اس کی بازار میں جو قیمت ہے میں اس پر اسے فروخت کرتا ہوں حالانکہ دونوں کو یا کسی ایک کو یہ معلوم نہیں کہ اس کی بازاری قیمت کیا ہے تو یہ عقد فاسد ہو جائیگا البتہ اگر مجلس ختم ہونے سے پہلے پہلے اس کی بازاری قیمت معلوم ہو جائے اور اس پر دونوں فریق راضی ہو جائیں تو یہ معاملہ جائز ہو جائیگا البتہ اگر وہ چیز ایسی معمولی ہے کہ جس کی بازاری قیمت تقریباً متعین ہے اور اس کا علم نہ ہونا باہمی نزاع کا باعث نہیں بنتا تو اس کی بیع کو بعض فقہاء نے جائز قرار دیا ہے، جیسے ڈبل روٹی کا ایک پیکٹ بارہ روپے کا آتا ہے لیکن خریدار کو اس کا علم نہیں۔ دکاندار ایک درجن ڈبل روٹی کے پیکٹ اسے بازاری قیمت پر فروخت کر دیتا ہے اور خریدار کو دو روز بعد پتہ چلتا ہے کہ اس کی بازاری قیمت بارہ روپے فی پیکٹ ہے تو بھی اس کی بیع جائز ہوگی اس کی واضح مثال بیع الاستجرار ہے جس کی وضاحت آگے آرہی ہے۔

بازاری قیمت پر بیچنے سے ملتی جلتی ایک صورت یہ ہے کہ کسی چیز کو اس قیمت کے بدلے فروخت کیا جائے جو اس پر لکھی ہوئی ہے حالانکہ دونوں یا ان میں کسی ایک کو معلوم نہ ہو کہ اس پر کیا قیمت لکھی ہوئی ہے تو بھی یہ عقد فاسد ہو جائیگا، مثلاً وہ دونوں یا ان میں سے کوئی ایک ان پڑھ ہے البتہ اگر مجلس ختم ہونے سے پہلے پتہ چل گیا کہ اس پر لکھی ہوئی قیمت کیا ہے اور پھر دونوں فریق اس پر راضی ہو گئے تو یہ صورت جائز ہو جائیگی۔

بیع الاستجرار:

بازاری قیمت پر خرید وفروخت کی ایک اہم صورت وہ ہے جو ہمارے ہاں بکثرت پائی جاتی ہے وہ یہ کہ ایک شخص کسی دکاندار مثلاً پھل فروش، سبزی فروش یا کریانہ مرچنٹ وغیرہ کے پاس اپنا کھاتہ کھول لیتا ہے اور اس سے اشیاء لیتا رہتا ہے جس روز جو چیز لی جاتی ہے اس روز اس کی جو بازاری قیمت ہوتی ہے دکاندار اس کے حساب سے اس کی قیمت لگا کر خریدار کے کھاتے میں لکھ دیتا ہے خریدار کو عام طور پر اس کا علم نہیں ہوتا کہ کونسی چیز کس بھاؤ کے حساب سے آئی بلکہ وہ علی الحساب اشیاء لیتا رہتا ہے پھر مہینے کے آخر میں یا کچھ مدت کے بعد ساری خریداری کا حساب لگا کر ادائیگی کردی جاتی ہے یا بعض مرتبہ خریدار شروع میں رقم رکھوا دیتا ہے اور دکاندار سے چیزیں لیتا رہتا ہے اور آخر میں دی ہوئی رقم سے حساب کرلیا جاتا ہے اسے فقہی اصطلاح میں ''بیع الاستجرار'' کہا جاتا ہے۔

''بیع الاستجرار'' کی مروجہ صورتیں:

''بیع الاستجرار کی درج ذیل تین صورتیں مارکیٹ میں رواج پذیر ہیں:

۱۔پہلی صورت یہ ہے کہ خریدار جب کوئی چیز دکاندار سے لیتا ہے تو دکاندار اس کی قیمت بتلا دیتا ہے خریدار اس کی قیمت جاننے کے بعد وہ چیز خریدتا ہے پھر آخر میں خریدی گئی تمام اشیاء کا حساب کرکے ادائیگی کردی جاتی ہے۔

۲۔دوسری صورت یہ ہے کہ دکاندار اس چیز کی قیمت تو بیان نہیں کرتا البتہ وہ چیز ایسی ہوتی ہے کہ اس کی بازاری قیمت متعین اور منضبط ہوتی ہے اور دونوں فریقوں کو معلوم ہوتا ہے کہ اس کی بیع اس کی بازاری قیمت پر ہورہی ہے جیسے اخبار فروش ہر روز

اخبار پھینک کر جاتا ہے اس میں فریقین کو معلوم ہوتا ہے کہ اس کی بیع فلاں قیمت پر ہورہی ہے۔

۳۔ تیسری صورت یہ ہے کہ اس چیز کی قیمت بھی نہیں بتائی جاتی اور اس کی قیمت متعین اور منضبط بھی نہیں ہوتی بلکہ بدلتی رہتی ہے جیسے پھلوں اور سبزیوں کی قیمت میں اتار چڑھاؤ آتا رہتا ہے۔

جہاں تک پہلی صورت کا تعلق ہے تو چونکہ اس میں عقد کے وقت ہی فریقین کو بیچی گئی چیزوں کی قیمت معلوم ہو جاتی ہے اس لئے یہ صورت بالاتفاق جائز ہے۔

دوسری صورت کے اندر بھی بیچی جانے والی چیز کی قیمت متعین ہوتی ہے اس لئے اس میں ثمن غیر معلوم ہونے کی خرابی نہیں پائی جاتی البتہ خرید وفروخت کے وقت زبان سے ایجاب وقبول (Offer & Acceptance) نہیں ہوتا، اسلئے اس کے بارے میں یوں کہا جائیگا کہ اس صورت میں ''بیع تعاطیاً'' منعقد ہوتی ہے۔ بیع التعاطی اس بیع کو کہتے ہیں جس میں خریدار اور فروخت کنندہ دونوں یا ان میں سے کوئی ایک زبان سے کچھ نہیں بولتا بلکہ خریدار قیمت دیکر مطلوبہ چیز اٹھالیتا ہے جیسے کریانہ مرچنٹ کی دکان پر رکھی ہوئی ٹافیاں کہ خریدار کو معلوم ہوتا ہے کہ فلاں ٹافی ایک روپیہ کی ہے وہ اس کی خریداری کے لئے باقاعدہ ایجاب وقبول (Offer & Acceptance) کرنے کے بجائے دکاندار کے ہاتھ میں ایک روپیہ تھما دیتا ہے یا اس کی میز پر رکھ دیتا ہے اور ڈبے سے ایک ٹافی اٹھا لیتا ہے ایسی بیع کو فقہاء کرام نے جائز قرار دیا ہے گویا ایسی صورت میں یوں سمجھا جائیگا کہ ان کا یہ عمل ہی ایجاب وقبول کے قائم مقام ہے اسی طرح بیع الاستجرار کی دوسری صورت بیع التعاطی میں داخل ہو کر جائز قرار پائیگی۔

جہاں تک تیسری صورت کا تعلق ہے تو اس میں اشیاء لیتے وقت بھی قیمت

بیان نہیں ہوتی اور نہ ہی اشیاء کی کوئی منضبط قیمت ہوتی ہے لیکن چونکہ اس صورت میں عقد کے وقت ثمن کا غیر معلوم ہونا باہمی نزاع اور جھگڑے کا باعث نہیں بنتا نیز یہ صورت بہت کثرت سے رواج پذیر ہے اسلئے اس صورت کو بھی جائز قرار دیا گیا ہے۔

بینچ مارک (Bench Mark) کا استعمال:

عام طور پر اسلامی بینک مرابحہ کے جنرل ایگریمنٹ میں کوئی نہ کوئی بینچ مارک ضرور رکھتے ہیں پاکستان کے اندر عام طور پر کائبور (KIBOR) کو بینچ مارک کے طور پر استعمال کیا جاتا ہے، ظاہر ہے کہ اس کی شرح میں تبدیلی آتی رہتی ہے لہذا مرابحہ کے اندر اگر بینچ مارک اس طرح استعمال کیا گیا کہ مرابحہ کی ہر قسط کی ادائیگی کے وقت کائبور کا جو ریٹ ہوگا، اسی کے حساب سے ادائیگی کی جائیگی تو یہ صورت ناجائز ہے کیونکہ اس صورت میں مرابحہ کے عقد کے وقت مبیع (Subject Matter Of Morabaha) کی قیمت متعین نہیں ہوتی لیکن اگر عملی طور پر مرابحہ کرتے وقت کائبور کا ریٹ معلوم کرلیا جائے اور پھر اسی کے حساب سے بیچی گئی چیز کی قیمت متعین کردی جائے تو پھر یہ صورت جائز ہے بشرطیکہ بعد میں کائبور کا ریٹ گھٹنے یا بڑھنے کی صورت میں مرابحہ کی اقساط میں کمی بیشی نہ کی جائے۔

اس صورت میں اس اعتبار سے تو عقد درست ہوجاتا ہے کہ بیچی گئی چیز کی قیمت متعین ہوجاتی ہے لیکن اس اعتبار سے اس میں ناپسندیدگی کا عنصر شامل ہوجاتا ہے کہ اس میں ایک شرح سود کو بطور بینچ مارک استعمال کیا گیا، اس لئے اسلامی بینکوں کو چاہئے کہ کوئی اسلامی بینچ مارک تشکیل دیں تاکہ اس ناپسندیدگی کے عنصر کا بھی خاتمہ ہوسکے۔

غرر کے ناجائز ہونے کی شرائط:

گذشتہ صفحات کا مطالعہ کرنے سے یہ بات سامنے آتی ہے کہ اگر چہ غرر پائے جانے کی بہت صورتیں ہیں لیکن غرر پر مبنی تمام معاملات ناجائز نہیں بلکہ ان میں سے کچھ جائز بھی قرار دیئے گئے۔ اس سے معلوم ہوا کہ ہر غرر سے عقد فاسد نہیں ہوتا بلکہ اس کے لئے کچھ شرائط کا پایا جانا ضروری ہے جن کے ہوتے ہوئے غرر مؤثر ہوتا ہے اور اس کی وجہ سے عقد فاسد ہو جاتا ہے۔

فقہاء کرام کی تشریح کے مطابق غرر کے مؤثر ہونے کے لئے درج ذیل چار شرطوں کا پایا جانا ضروری ہے:

ا۔ غرر کثیر ہو

۲۔ غرر اصالۃً ہو (تبعاً نہ ہو)

۳۔ اس عقد کو کرنے کی ضرورت اور حاجت نہ ہو۔

۴۔ غرر عقودِ معاوضہ میں ہو۔

پہلی شرط یہ ہے کہ غرر کثیر ہو لہذا اگر معمولی درجے کا غرر پایا جا رہا ہو تو اس کی وجہ سے عقد فاسد نہ ہوگا اور معمولی درجے کا غرر وہ کہلاتا ہے جو عام طور پر باہمی نزاع کا ذریعہ نہ بنے جیسے بیع الاستجرار کی تیسری صورت میں بیچی گئی چیز کی قیمت کا غیر معلوم ہونا۔ (وضاحت پیچھے گذر چکی ہے)

دوسری شرط یہ ہے کہ غرر عقد کے اندر اصالۃً ہو۔ اگر کسی چیز کے ضمن میں پایا جائے تو اس سے عقد فاسد نہ ہوگا جیسے مؤنث حاملہ جانور کے پیٹ میں موجود بچے کی بیع الگ سے کرنا تو جائز نہیں کیونکہ مبیع کی صفات غیر معلوم ہیں لیکن حاملہ جانور کی بیع جائز ہے حالانکہ اس بیع میں پیٹ میں موجود بچے کا لحاظ ہوتا ہے یہی وجہ ہے کہ حاملہ جانور کی

قیمت غیر حاملہ جانور سے زیادہ ہوتی ہے۔

تیسری شرط یہ ہے کہ اس عقد کو کرنے کی واقعی ضرورت اور حاجت نہ ہو، اگر کسی عقد کو ضرورت کی وجہ سے جائز قرار دیا گیا تو اس میں غرر مؤثر نہ ہوگا جیسے بیع سلم کہ اگرچہ اس میں معدوم چیز کی بیع ہوتی ہے لیکن ضرورت کی وجہ سے اسے جائز قرار دیا گیا۔

چوتھی شرط یہ ہے کہ غرر عقود معاوضہ کے اندر ہو جیسے بیع، اجارہ اور شرکت ومضاربت وغیرہ، لہذا اگر غرر تبرع اور احسان والے عقود میں ہوگا تو وہاں مؤثر نہیں ہوگا جیسے کوئی شخص اپنے بیٹے سے کہے کہ اگر تم کلاس میں اوّل آئے تو تمہیں ایک قیمتی چیز انعام کے طور پر دونگا، اس صورت میں یہ ضروری نہیں کہ وہ قیمتی چیز ہر اعتبار سے معلوم اور متعین ہو بلکہ بچے کے اوّل آنے کی صورت میں وہ اسے کوئی بھی قیمتی چیز انعام کے طور پر دے سکتا ہے۔

حصّہ دوم

گذشتہ اوراق میں غرر کی حقیقت اور بیع کے اندر اس کی مختلف صورتوں کو اختصار کے ساتھ بیان کیا گیا، اب دیگر مختلف معاملات کا اس اعتبار سے جائزہ لینا پیش نظر ہے کہ ان میں غرر ہے یا نہیں؟ اگر ہے تو کن شرائط کے ساتھ اسے دور کیا جاسکتا ہے اور اگر اس میں غرر ختم نہیں ہوسکتا اور اس عقد کے کرنے کی ضرورت بھی ہو تو اس کا شرعی متبادل کیا ہوگا۔

جن معاملات میں غرر کا جائزہ لینا مقصود ہے وہ درج ذیل ہیں:

۱۔سلم ۲۔استصناع ۳۔اجارہ

۴۔شرکت ۵۔مضاربت ۶۔رہن

۷۔انشورنس

سلم (Salam)

عقدِ سلم ایک ایسی بیع ہے جس میں بائع (Seller) یہ ذمہ داری قبول کرتا ہے کہ وہ مستقبل کی تاریخ میں صفات کے اعتبار سے متعین چیز خریدار کو فراہم کریگا اور اسکے بدلے میں وہ اس چیز کی مکمل قیمت خریدار سے پیشگی لے لیتا ہے۔

سلم کی حقیقت پر غور کرنے سے معلوم ہوتا ہے کہ اس میں اس اعتبار سے غرر کا پہلو ہے کہ مبیع (Subject Matter) کو ابھی حوالے نہیں کیا جارہا بلکہ اس کی حوالگی آئندہ کی کسی تاریخ پر عمل میں آرہی ہے اور یہ معلوم نہیں کہ مستقبل میں بائع وہ چیز سپرد کرنے قابل ہوگا یا نہیں؟

لیکن اگر غور کیا جائے تو صرف اس قدر غرر تو ادھار بیع (Sale On Deffered Payment) میں بھی ہوتا ہے کہ اس میں خریدار سامان (Commodity) تو فوراً لے لیتا ہے لیکن اس کی قیمت آئندہ کی تاریخ (Future Date) میں ادا کرتا ہے اور اس میں اس بات کا احتمال ہوتا ہے کہ خریدار آئندہ تاریخ پر قیمت کی ادائیگی نہ کرسکے لیکن انسانی حاجت کے پیش نظر جس طرح ادھار بیع کی اجازت دی گئی اسی طرح انسانی حاجت کی وجہ سے سلم کی بھی اجازت دی گئی۔

اگرچہ حاجت کی بناء پر ادھار کی طرح سلم کی اجازت دی گئی لیکن یہاں یہ

سمجھنا ضروری ہے کہ ادھار بیع اور سلم کے درمیان ایک بنیادی فرق ہے، وہ یہ ہے کہ ادھار بیع میں مبیع پر تو فوری قبضہ ہو جاتا ہے البتہ اس کے بدلے واجب ہونے والی قیمت ادھار ہوتی ہے جبکہ بیع سلم میں اس کے برعکس ہوتا ہے کہ قیمت پر تو فوری قبضہ ہو جاتا ہے جبکہ مبیع (Commodity) ادھار ہوتی ہے اور مبیع کے ادھار ہونے سے پیدا ہونے والا 'غرر' اس غرر سے زیادہ ہوتا ہے جو نقد رقم (Cash) کے ادھار ہونے سے پیدا ہوتا ہے اسلئے کہ رقم کے ادھار ہونے کی صورت میں صرف مقروض کے نادہندہ (Defaulter) ہونے کا غرر پیدا ہوتا ہے جسے ضمانت (Collatoral) سے کور کر لیا جاتا ہے جبکہ مبیع کے معاملہ میں اس کا میسر ہونا اور مختلف جہات سے اس کی تعیین کا ہونا بھی ضروری ہوتا ہے اس لئے سلم کے اندر غرر کو کم سے کم کر کے غیر مؤثر کرنے کے لئے شریعت نے بیع سلم کے جواز کے لئے درج ذیل کڑی شرائط عائد کی ہیں۔

۔خریدار پوری قیمت عقد کے وقت دے دے، اسلئے کہ اگر خریدار پوری قیمت نہیں دیگا تو پوری قیمت یا اس کا کچھ حصہ ادھار ہو جائیگا اور اس عقد میں مبیع بھی ادھار ہوتی ہے تو اس طرح بیع الکالی بالکالی یعنی ادھار کی بیع ادھار کے بدلے ہو جائیگی جو کہ شرعاً ناجائز ہے۔ (تفصیل پیچھے گذر چکی ہے)

۲۔سلم صرف ان شیاء میں ہو سکتی ہے جن کی صفات اور مقدار کو پہلے سے متعین کیا جا سکتا ہو جیسے گندم، چاول، کپاس وغیرہ، ایسی اشیاء جن کی صفات اور مقدار کا تعین نہ کیا جا سکے جیسے جواہر اور قیمتی پتھر کہ ان میں ہر ٹکڑے کا معیار اور سائز دوسرے سے مختلف ہوتا ہے اسی حرح جانور جیسے بکری کہ ہر بکری دوسری بکری سے مختف ہوتی ہے ان چیزوں میں سلم نہیں ہو سکتی (۱)۔

---

(۱) انہیں فقہی اصطلاح میں ذوات القیم کہا جاتا ہے۔

۳۔ کسی متعین کھیت یا متعین درخت کی پیداوار کی سلم نہیں ہوسکتی کیونکہ اگر بائع یہ ذمہ داری قبول کرے کہ وہ متعین کھیت کی پیداوار مہیا کریگا تو اس بات کا امکان ہے کہ ادائیگی سے پہلے ہی اس کھیت کی پیداوار ہلاک ہوجائے، اس امکان کی وجہ سے بیچی گئی چیز کی ادائیگی غیر یقینی رہیگی۔

۴۔ یہ بھی ضروری ہے کہ مبیع کی مقدار تاجروں کے عرف کے مطابق کسی ابہام کے بغیر متعین کرلی جائے لہذا اگر کوئی چیز تاجروں کے عرف میں وزن سے متعین کی جاتی ہے (یعنی وہ چیز تول کربکتی ہے) جیسے گندم یا کپاس تو اس کا وزن کے ذریعے متعین کرنا ضروری ہے اور اگر کوئی چیز ناپ کر یا گن کر فروخت ہوتی ہے تو اس کی تعیین اسی اعتبار سے کرنا ضروری ہے۔

۵۔ بیچی گئی چیز کی سپردگی کی تاریخ کا بیان کرنا بھی ضروری ہے۔

۶۔ ایسی اشیاء جن کی سپردگی فوراً ضروری ہے، ان میں ادھار جائز نہیں جیسے سونے، چاندی کی باہمی بیع، تو ان میں بھی سلم جائز نہیں۔

۷۔ اگرچہ حنفیہ کے نزدیک یہ بھی ضروری ہے کہ جس چیز کو بیچا جارہا ہے وہ معاہدہ کے دن سے قبضہ کی تاریخ تک مارکیٹ میں دستیاب ہو لیکن فقہ مالکی، شافعی اور حنبلی کے نزدیک صرف یہ ضروری ہے کہ وہ چیز قبضہ دینے کے زمانے میں مارکیٹ میں دستیاب ہو۔ لہذا فقہ حنفی کے مطابق سردیوں کے موسم میں جون میں ادائیگی کی شرط پر آم کی بیع سلم کرنا جائز نہیں جبکہ دیگر تین فقہی مکاتب اس کی اجازت دیتے ہیں۔ عصر حاضر کے بعض علماء نے ضرورت کے وقت دیگر ائمہ کے قول کو اختیار کرنے کی اجازت دی ہے۔

متوازی سلم (Parrallel Salam)

عصرِ حاضر میں بیع سلم کا ایک نیا طریقہ متعارف ہوا ہے جس میں ایک شخص یا ادارہ دو افراد یا اداروں سے بیع سلم کرتا ہے ایک عقد سلم میں وہ خریدار ہوتا ہے جبکہ دوسرے عقد سلم میں بائع ہوتا ہے، اس طرح خریدار ہونے کی حیثیت سے سامان خرید کر وہی سامان بائع ہونے کی حیثیت سے دوسری جگہ بیچ دیتا ہے اسے متوازی سلم (Parrallel Salam) کہتے ہیں۔

اس کے جائز ہونے کے لئے ان تمام شرائط کا پایا جانا تو ضروری ہے ہی جو پیچھے بیان کی گئی، ان کے علاوہ درج ذیل مزید دو شرائط کا پایا جانا بھی ضروری ہے۔

۱۔ ہر عقد سلم دوسرے سے الگ اور مستقل ہو، کسی ایک عقد کے حقوق اور ذمہ داریاں دوسرے عقد کے ساتھ منسلک کرنا جائز نہیں مثلاً ''الف'' ب سے گندم میں سلم کر رہا ہے جس میں وہ خریدار ہے اور اسے مطلوبہ گندم دسمبر میں ملنی ہے اب وہ ''ج'' سے بھی گندم میں سلم کر لیتا ہے جس میں وہ بائع ہے اور دسمبر ہی میں ''ج'' کو مطلوبہ گندم حوالے کرنے کا وعدہ کرتا ہے۔ یہ اس شرط کے ساتھ جائز ہے کہ وہ ''ج'' سے یہ نہ کہے کہ اگر مطلوبہ گندم مجھے ''ب'' سے دسمبر میں مل گئی تو آپ کو دوں گا ورنہ نہیں کیونکہ یہ شرط گانے سے غرر پیدا ہو جاتا ہے کہ ایک معاملے کی تکمیل دوسرے معاملے کی تکمیل پر موقوف ہوگئی، اسلئے یہ شرط لگانا جائز نہیں لہذا اس سلم کے جائز ہونے کے لئے ضروری ہے کہ الف ''ج'' کو دسمبر میں ہر حال میں گندم دینے کا پابند ہو خواہ اسے ''ب'' سے گندم ملے یا نہ ملے۔

۲۔ دوسری شرط یہ ہے کہ متوازی سلم کسی تیسرے فریق کے ساتھ کی جائے، لی سلم میں جو شخص بائع ہے اسے دوسری متوازی سلم میں خریدار بنانا جائز نہیں کیونکہ یہ عینہ (Buy Back) ہے جو کہ شرعاً جائز نہیں بعض بڑے تمویلی اداروں کے کچھ لی تمویلی ادارے بھی ہوتے ہیں تو ان سے بھی متوازی سلم کرنا جائز نہیں۔

استصناع

(Manufacturing Contract)

استصناع وہ عقد ہے جس کے ذریعے آدمی اپنی مطلوبہ چیز کسی سے تیار کرواتا
ہے جیسے کاریگر سے آرڈر پر فرنیچر بنوانا عقد استصناع ہے گویا اس کی حقیقت یہ ہے کہ
اس میں خریدار کسی تیار کنندہ (Manufacturer) کو یہ آرڈر دیتا ہے کہ میرے لئے
ان اوصاف کی حامل فلاں چیز تیار کردو، اگر تیار کنندہ خریدار کے لئے مطلوبہ چیز تیا
کرنے کی ذمہ داری قبول کرلیتا ہے تو استصناع کا عقد مکمل ہوجاتا ہے۔

سلم کی طرح استصناع میں بھی چیز کے وجود میں آنے سے پہلے ہی اس
سودا ہوجاتا ہے اس لئے سلم کی طرح استصناع کے اندر بھی غرر کو کم سے کم کرکے غیر مؤ
بنانے کے لئے درج ذیل شرائط کی پابندی ضروری ہے۔

۱۔ جس چیز کو استصناع کے ذریعے بنوانا مقصود ہو، اس کی جنس، نوع، صف
اور مقدار معلوم ہو۔

۲۔ استصناع کا عقد ایسی چیز کے بارے میں ہو جن کا عرف میں رواج

جیسے جوتے، فرنیچر، عمارت وغیرہ، اگر کسی چیز کے اندر استصناع کا عرف نہیں تو اس کا عقد استصناع جائز نہیں۔

۳۔ اگر خریدار کوئی مدت مقرر کرنا چاہے تو کر سکتا ہے مثلاً یہ شرط لگائے کہ مجھے یہ فرنیچر دو مہینے میں تیار حالت میں ملنا چاہیے تو اسکے لئے ایسی شرط لگانا جائز ہے، ضروری نہیں۔

۴۔ استصناع صرف ان اشیاء میں کیا جاسکتا ہے جن میں صنعت (مینو فیکچرنگ) کی ضرورت پڑتی ہو، لہذا گندم چاول وغیرہ میں استصناع نہیں کیا جا سکتا۔

مقررہ مدت میں سامان کی فراہمی کو یقینی بنانا:

آج کل استصناع کے بعض معاہدوں میں یہ شق شامل کی جاتی ہے کہ اگر تیار کنندہ نے فلاں تاریخ تک مطلوبہ چیز تیار کر کے نہ دی تو فی یوم اتنی متعین قیمت کم ہوتی جائیگی۔

استصناع کے اندر ایسی شق شامل کرنا جائز ہے، خصوصاً جدید اور بڑے منصوبوں میں جہاں مقررہ تاریخ سے تھوڑی سی تاخیر بہت بڑے مالی خسارے اور پریشانی کا باعث بن سکتی ہے۔

متوازی استصناع(Parallel Manufacturing Contract):

متوازی سلم کی طرح متوازی استصناع کا عقد بھی ماضی قریب میں متعارف ہوا ہے، اس کے جواز کے لئے بھی انہی شرائط کی پابندی ضروری ہے جن کی شرائط کی پابندی متوازی سلم کے اندر ضروری ہے۔

اجارہ (Ijarah)

شرعی اصطلاح میں "کسی چیز کی متعین اور جائز منفعت کو متعین اجرت کے بدلے دینے کا نام اجارہ ہے"

اجارہ کی بنیادی طور پر دو قسمیں ہیں:

۱۔اجارۃ الاعیان کسی چیز کو کرائے پر حاصل کرنا، اسے انگریزی میں لیز (Lease) کہا جاتا ہے۔

۲۔اجارۃ الاشخاص کسی شخص کی خدمات کو کرائے (تنخواہ) پر حاصل کرنا۔ اسے انگریزی میں Employment کہا جاتا ہے۔

اجارۃ الاعیان یعنی لیز کی پھر دو قسمیں ہیں:

۱۔اجارۃ تمویلیہ (Finanacial Lease)

۲۔اجارہ تشغیلیہ (Operating Lease)

اجارہ تشغیلیہ تو عام اجارہ ہے جس میں مقصود یہ ہوتا ہے کہ مالک کی ملکیت برقرار رہے اور متعینہ مدت کے لئے اس کی منفعت دینے پر اس کا کرایہ ملتا رہے جیسے

مکان کرائے پر دینا۔جبکہ اجارۃ تمویلیہ (Finanacial Lease) دراصل ایک قانونی حیلہ کے طور پر وجود میں آیا ہے جس میں بینک یا مالیاتی ادارے کے پیش نظر تمویل (Finance) ہوتی ہے اور اجارہ کو بطور ڈھال استعمال کیا جاتا ہے یہ اجارہ ایک مخصوص مدت مثلاً تین سال یا پانچ سال کے لئے ہوتا ہے۔جس میں مؤجر اجارہ پر دی گئی چیز کی قیمت بمعہ مطلوبہ نفع کرایہ کی شکل میں وصول کرلیتا ہے جیسے ہی اجارہ کی مدت ختم ہوتی ہے وہ چیز خود بخود کلائنٹ کی ملکیت میں چلی جاتی ہے۔

یہ معاملہ درج ذیل تین وجوہ کی بنیاد پر ناجائز ہے:

١۔اس میں ایک ہی عقد کے اندر اجارہ اور بیع کے دو عقد ہوتے ہیں جبکہ شرعاً ایسا کرنا جائز نہیں۔

٢۔ اجارہ پر دیے گئے سامان کے تمام حقوق وذمہ داریاں (Risk & Reward) مستجر کے ذمہ ہوتی ہیں جبکہ شرعاً صرف استعمال سے متعلق ذمہ داریاں مستاجر پر ڈالی جاسکتی ہیں جیسے گاڑی کی سروس کرانا یا چھوٹی موٹی مرمت کرانا وغیرہ۔

٣۔ اجارہ پر دی گئی چیز کلائنٹ کے حوالے کرنے سے پہلے ہی اس کا کرایہ چارج ہونا شروع ہوجاتا ہے۔

ان تین خرابیوں میں سے پہلی خرابی کا تعلق غرر سے ہے اس لئے کہ یہ صورت صفقتان فی صفقۃ میں داخل ہے۔(١) جو کہ غرر کی ایک قسم ہے،اس کی جگہ اسلامی بینکوں اور مالیاتی اداروں کے لئے جو اجارہ ڈیزائن کیا گیا ہے (٢)۔اس میں درج بالا خرابیوں کا اس طرح ازالہ کیا گیا ہے۔

---

(١)اس کی تفصیل حصہ اول میں گذر چکی ہے۔

(٢)اس کا پورا نام "اجارۃ منتهية بالتمليك " ہے۔

ا۔ پہلے صرف اجارہ کا معاملہ ہوتا ہے اجارہ کی مدت ختم ہونے کے بعد ایک الگ عقد کے ذریعے بینک اپنے کلائنٹ کو سامان فروخت کرتا ہے یا اسے ھبہ (Gift) کے طور پر دے دیتا ہے۔

۲۔ چیز کے استعمال سے متعلق ذمہ داریاں تو مستاجر (Lessee) برداشت کرتا ہے جبکہ اس کی ملکیت (Ownership) سے متعلق ذمہ داریاں بینک برداشت کرتا ہے مثلاً اگر وہ ہلاک ہوجائے یا اس کا حادثہ ہوجائے تو وہ بینک کا نقصان سمجھا جاتا ہے۔

۳۔اسلامی بینک جب تک کرایہ کا معاملہ کر کے مطلوبہ چیز کلائنٹ کے حوالے نہیں کرتا، اس وقت تک کرایہ وصول نہیں کرتا۔

اس تیسری بات کو ذرا تفصیل سے سمجھنے کی ضرورت ہے۔جب کوئی کلائنٹ اسلامی بینک کے پاس کوئی سامان مثلاً کار اجارہ پر حاصل کرنے کے لئے آتا ہے تو پہلے ہی دن اجارہ کا عقد نہیں ہوتا بلکہ پہلے بینک کار کی بکنگ کراتا ہے۔پھر چند ماہ بعد (عام طور پر چار سے چھ ماہ بعد) جب گاڑی تیار ہو کر آتی ہے تو بینک اسے کلائنٹ کے حوالے کرتا ہے اور اسی وقت اجارہ کا معاملہ ہوتا ہے۔

اجارہ پر دی گئی چیز (Leased Asset) کے کرائے کی اقساط کی وصولی کی ابتداء اس وقت سے ہوتی ہے جب وہ چیز عملاً کلائنٹ کے قبضہ میں آجاتی ہے لیکن چونکہ اجارہ پر دی گئی چیز کی حوالگی (Delivery) میں کچھ دیر لگ جاتی ہے تو بعض کلائنٹس کی خواہش یہ ہوتی ہے کہ ان سے شروع سے ماہانہ اجرت کے حساب سے کچھ رقم لینا شروع کردی جائے تاکہ انہیں مطلوبہ رقم کی ادائیگی میں سہولت رہے۔

ایسی صورت میں اسلامی بینک بکنگ کراتے ہی کلائنٹس سے علی الحساب رقم

لے سکتا ہے لیکن اس سلسلے میں یہ بات ذہن میں رہنا ضروری ہے کہ چونکہ یہ رقم اجارہ پر دی گئی چیز کا کرایہ (Rental) نہیں لہذا یہ بینک کی آمدنی (Income) کا حصہ نہیں بن سکتی لہذا اگر بینک مطلوبہ چیز کلائنٹ کے حوالے کرنے سے عاجز آجائے تو وہ رقم کلائنٹ کو واپس کرنا ضروری ہوتا ہے اور جب بینک چند ماہ بعد گاڑی کلائنٹ کے حوالے کردیتا ہے تو جس وقت گاڑی کلائنٹ کو ملتی ہے، اس وقت کلائنٹ کی طرف سے دی گئی گزشتہ رقم کو بھی کرایہ میں شامل کرلیا جاتا ہے۔

اس کے علاوہ اجارہ کے صحیح ہونے کے لئے درج ذیل شرائط کا پایا جانا بھی ضروری ہے:

ا۔ اجرت کا متعین ہونا:

اجارہ کے جائز ہونے کے لئے ضروری ہے کہ اجرت واضح اور غیر مبہم طور پر متعین ہو البتہ یہاں اس بات کی وضاحت ضروری ہے کہ عام طور پر بینکوں میں ہونے والے اجارے کی مدت طویل ہوتی ہے مثلاً تین سال یا پانچ سال وغیرہ تک ہوتی ہے ایسی صورت میں عام طور پر اس پورے عرصے کی اجرت متعین نہیں کی جاتی بلکہ ایک خاص مدت مثلاً چھ ماہ یا ایک سال کی اجرت متعین ہوجاتی ہے اور آئندہ مدت کے لئے ایک فارمولہ بنالیا جاتا ہے مثلاً:

KIBOR +3% with cap of 18% and floor of 12 5%

اس کا مطلب یہ ہے کہ جب پہلی مقررہ مدت ختم ہوگی تو نئی مدت شروع ہونے پر دیکھا جائیگا کہ کائبور کی شرح کیا ہے، اس میں مزید تین فیصد اضافہ کرکے کرایہ متعین کیا جائیگا البتہ کرایہ 18% سے زیادہ اور 12 5% سے کم نہیں ہوگا۔

ایسا کرنا جائز ہے بشرطیکہ ایک مقررہ مدت مثلاً چھ ماہ کے لئے ایک کرایہ مقرر

کرنے کے بعد اسی مدت کے اندر اس کا کرایہ فریقین کی باہمی رضامندی کے بغیر نہ بڑھایا جائے۔

یہاں یہ سمجھنا ضروری ہے کہ اجارہ کے اندر تو ایسا کرنا جائز ہے کہ اجارہ کی کل مدت کے مختلف حصے کر دیئے جائیں اور ہر ذیلی مدت میں کرائے کی نئی شرح مقرر کی جائے لیکن مرابحہ کے اندر اس کی کل مدت کو تقسیم کر کے ذیلی مدتوں میں مرابحہ کی قیمت (Murabaha Price) کو نظر ثانی (Review) کر کے تبدیل کرنا جائز نہیں کیونکہ مرابحہ مکمل ہونے کے بعد اس کی قیمت قرض بن جاتی ہے اور قرض میں مشروط اضافہ کرنا سود ہے۔

نوٹ: اجرت کے علاوہ اجارہ کی مدت اور اجارہ پر دی گئی چیز کی منفعت کا معلوم ہونا بھی ضروری ہے۔

۲۔اجارہ پر دی گئی چیز کا مملوکہ ہونا:

غرر سے بچنے کے لئے ایک بنیادی شرط یہ ہے کہ مؤجر (Lessor) ایسی چیز اجارے پر دے جس کا وہ خود مالک ہو، اگر وہ خود اس کا مالک نہیں تو اس کے لئے وہ چیز کرائے پر دینا جائز نہیں لہذا اسلامی بینکوں اور مالیاتی اداروں کے لئے ضروری ہے کہ وہ اجارہ کے معاملات میں اس شرط کو ملحوظ رکھیں البتہ اجارہ پر دی جانے والی چیز کی خریداری کے لئے کلائنٹ کو ایجنٹ بنایا جا سکتا ہے اور اگر مشینری وغیرہ باہر ملک سے درآمد کی جارہی ہو تو اس صورت میں ایل۔سی (L/C) کے ساتھ ہی کلائنٹ سے ایجنسی اگریمنٹ (Agency Agreement) کرنا ضروری ہے تاکہ اس سامان کا خریدار بینک ہو نہ کہ کلائنٹ۔

۳۔ اجارہ پر دی گئی چیز کا معلوم ہونا:

غرر سے بچنے کے لئے یہ بھی ضروری ہے کہ اجارہ پر دی گئی چیز معلوم ہو، مجہول (غیر معلوم) چیز کو اجارہ پر دینا جائز نہیں، مثلاً یہ کہنا جائز نہیں کہ ہم نے ایک گاڑی آپ کو فی ماہ اتنے کرائے کے حساب سے اجارے پر دی بلکہ یہ معلوم ہونا ضروری ہے کہ وہ گاڑی کار ہے یا کوئی اور چیز، کار ہے تو مہران ہے یا ہنڈا سٹی وغیرہ وغیرہ۔

شرکت ،مشارکہ اور مضاربہ

(Partnership,Musharaka and Mudarabah)

اجتماعی طور پر کام کرنے کی بنیادی طور پر تین صورتیں ہیں:

ا۔ دو یا دو سے زیادہ افراد سرمایہ بھی لگائیں اور مل کر کام بھی کریں اسے شرکت(Partnership) کہتے ہیں۔

۲۔دو یا دو سے زیادہ افراد سرمایہ لگائیں لیکن ان میں سے کچھ کام کریں اور کچھ کام نہ کریں، اسے مشارکہ کہتے ہیں۔

۳۔ دو یا دو سے زیادہ افراد مل کر اس طرح کاروبار کریں کہ کچھ افراد صرف سرمایہ لگائیں اور کچھ کام کریں (سرمایہ نہ لگائیں) اسے مضاربہ کہتے ہیں۔

اگرچہ شرکت کی بہت سی اقسام ہیں لیکن ہماری کاروباری زندگی میں سب سے زیادہ رواج پذیر قسم ''شرکۃ الاموال'' ہے جس کی حقیقت اوپر بیان ہوئی۔ اس کے اندر تین اعتبار سے غرر پر بحث کرنے کی ضرورت ہے:

ا۔راس امال (Capital) کے اعتبار سے

۲۔مدت (Period) کے اعتبار سے

۳۔نفع (Profit) کے اعتبار سے

راس المال (Capital) کے اعتبار سے غرر:

غرر سے بچنے کے لئے شرکت کے راس اماں میں درج ذیل شرائط کا پایا جانا ضروری ہے:

۱) راس المال معلوم (Quantified) اور متعین (Specified) ہو۔

۲) سرمایہ موجود ہو، غائب مال نہ ہو مثلاً کوئی شریک یہ نہ کہے فلاں ملک میں میرا جو سرمایہ ہے، اسے شرکت کے راس المال میں شامل کرلیں، میں بعد میں وہ سرمایہ لاکر دیدوں گا۔

۳۔ایسا مال بھی نہ ہو جو دوسروں پر قرض ہو۔

اگر پہلی شرط نہ پائی جائے تو جہالت کے اعتبار سے غرر پایا جائیگا، اور اگر دوسری اور تیسری شرط نہ پائی گئی تو سپردگی کے اعتبار سے غیر یقینی کیفیت پائی جائیگی کیونکہ دوسری صورت میں یہ یقینی نہیں کہ وہ بعد میں سرمایہ لاکر دے سکے گا یا نہیں اور تیسری صورت میں یہ یقینی نہیں کہ قرض وصول ہو سکے گا یا نہیں۔

غائب مال اور قرض کے بارے میں اصل حکم تو وہی ہے جو ابھی اوپر بیان ہوا یعنی انہیں راس المال بنانا جائز نہیں لیکن اس ممانعت کا تعلق اس صورت کے ساتھ ہے کہ جب دونوں طرف سے صرف قرض یا صرف تجارتی مال کو شرکت کا حصہ بنایا جائے لیکن آج کل کی تجارتی زندگی میں ایک اور صورت بھی رواج پذیر ہے وہ یہ ہے کہ صرف قرض یا غائب مال کو راس المال نہیں بنایا جاتا بلکہ اس کے علاوہ نقد رقم یا سامان تجارت بھی شامل ہوتا ہے مثلاً ایک دکاندار کے پاس نقد رقم بھی ہے، دکان میں سامانِ تجارت بھی رکھا ہوا ہے اور کچھ ادھار کھاتے بھی ہیں اس سے کوئی شخص کہتا ہے کہ آپ ایک

سال کے لئے مجھ سے ایک لاکھ روپے لے لیں اس سے تجارت کریں اور پھر سال بعد جو نفع ہو اس میں اتنے فیصد مجھے دیدیں۔ ظاہر ہے کہ اس میں دکاندار کی جانب سے شرکت میں صرف نقد رقم نہیں مل رہی بلکہ سامان تجارت اور ادھار کھاتے بھی شامل ہور ہے ہیں۔ تو چونکہ اس میں قرضے اصل نہیں بلکہ وہ دیگر اموال کے ضمن میں پائے جاتے ہیں اس لئے شرکت کی یہ صورت جائز ہے۔(۱)

ذکر کردہ مثال میں نقد رقم اور ادھار کھاتوں کے علاوہ سامانِ تجارت کو بھی رأس المال کا حصہ بنایا گیا ہے اگرچہ فقہ حنفی کے نزدیک سامانِ تجارت کو رأس المال بنانا جائز نہیں مالکیہ کے ہاں اس کی اجازت ہے، حکیم الامت مولانا اشرف علی تھانویؒ کی رائے یہ ہے کہ بوقت ضرورت مالکیہ کے قول کو اختیار کیا جاسکتا ہے۔

حضرت تھانویؒ کے اس قول کو اختیار کرنے کی وجہ سے عصر حاضر کی بہت سی جدید صورتوں کا حل بھی نکل آتا ہے مثلاً:

۱) آج کل اس کا عام رواج ہے کہ لوگ چلتی صنعت (Industry) کے اندر اپنا روپیہ لگاتے ہیں تو اس قول کی روشنی میں چلتی ہوئی صنعت میں روپیہ لگا کر صنعت کار کے ساتھ شرکت کرنا جائز ہے مثلاً زید کا ریڈی میڈ گارمنٹس بنانے کا کارخانہ ہے، بکر اس میں دو لاکھ ڈال کر اس کارخانے میں حصہ دار بن جائے، اس طرح زید اور بکر دونوں اس کارخانے کے شریک بن جائیں گے جس میں زید کا سرمایہ نقود، سامان اور ادھار کی شکل میں ہوگا اور بکر کا نقد کی شکل میں، لہذا زید کے کارخانے کی قیمت لگا کر اس کا سرمایہ متعین کیا جائیگا اور اس کی بنیاد پر شرکت قائم کی جاسکے گی۔

۲) موجود زمانے کی تجارت میں اس کا بھی رواج ہے کہ دو یا دو سے زائد

---

(۱) کیونکہ اگر غرر اصالۃً نہ ہو بلکہ ضمناً ہو تو وہ قابل برداشت ہے جیسے کہ پہلے حصے کے آخر میں گذرا۔

تجارتی فرمیں مل کر ایک مشترکہ تجارتی ادارہ بنالیتی ہیں ایسی شرکت میں سرمایہ صرف نقد نہیں ہوتا بلکہ نقد اور جامد دونوں طرح کے اثاثے ہوتے ہیں، مذکورہ قول کی روشنی میں یہ صورت بھی جائز ہوگی۔

۳) کمپنی قائم کرتے وقت اگر کمپنی قائم کرنے والے لوگ نقد سرمایہ کے علاوہ اپنے جامد اثاثوں، سامان تجارت اور بلڈنگ وغیرہ کے ذریعے شرکت قائم کریں تو ان کی قیمت لگا کر انہیں نقد رقم کی شکل میں متعین کیا جائیگا اور اس طرح یہ شرکت جائز ہو جائیگی۔

مدت (Period) کے اعتبار سے غرر:

مدت کے بارے میں اصل حکم یہ ہے کہ شرکت کا کسی متعینہ مدت کیلئے ہونا ضروری نہیں بلکہ یہ کسی غیر معلوم مدت کیلئے ہوسکتی ہے گویا اس میں مدت کے اعتبار سے جہالت آنے سے عقد ناجائز نہیں ہوتا، اسکی وجہ یہ ہے کہ شرکت کا عقد کوئی لازمی عقد نہیں جس کی پابندی دونوں فریقوں پر لازم ہو بلکہ فریقین میں سے ہر ایک کو اختیار ہوتا ہے کہ وہ جب چاہے شرکت کا عقد ختم کردے بشرطیکہ اس سے دوسرے کو ضرر نہ ہو۔

اگر چہ شرکت کسی متعین مدت کے لئے ہونا ضروری نہیں جیسا کہ گذشتہ تفصیل سے معلوم ہوا لیکن اگر ضرورت کے پیش نظر اسے کسی مدت کے ساتھ مقید کرنا جائز ہے، اور اس کی دو صورتیں ہوسکتی ہیں:

الف کوئی ایسی زیادہ سے زیادہ مدت مقرر کی جائے کہ اس کے بعد شرکت ختم ہو جائے اور شرکت کا کاروبار باقی نہ رہے۔

ب۔ کوئی ایسی کم سے کم مدت مقرر کی جائے کہ اسکے اندر شرکت لازمی ہو اور کوئی شریک اس سے پہلے اسے ختم نہ کرسکے۔

---

(۱) شامی ۳۱۲/۴، بدائع الصنائع ۷۷/۶، ص ۵۹۵، ۹۶، ۹۷، ۶۰۵۔

عصر حاضر کی تجارتوں میں پہلی صورت کی ضرورت بڑی بڑی تجارتی کمپنیوں اور مالیاتی اداروں میں اسلئے پیش آتی ہیں کہ ان اداروں کو ہر مالی سال کے آخر میں سالانہ رپورٹ تیار کر کے شرکاء کے درمیان نفع تقسیم کرنا ہوتا ہے، ظاہر ہے کہ شرکاء کو حتمی بنیادوں پر نفع اسی صورت میں دیا جا سکتا ہے جب ہر سال کے آخر میں شرکت کے عقد کو ختم کیا جائے اسلئے کہ اگر یہ شرکت کا معاملہ سالہا سال تک جاری رہے تو اس صورت میں شرکاء کو ملنے والا نفع یقینی نہ ہوگا جس سے لامحدود مسائل پیدا ہوں گے۔(۱)

لہذا اس بات کی ضرورت پیش آتی ہے کہ شرکت کے معاملے کو کسی زیادہ سے زیادہ متعین مدت مثلاً ایک سال کے ساتھ مقید کر دیا جائے کہ اس کے بعد پہلی شرکت ختم ہو جائے اور نئے سال سے نئی شرکت شروع ہو جائے۔

اور دوسری صورت کی ضرورت اس لئے پیش آتی ہے کہ بہت سی تجارتی کمپنیوں اور اداروں کو شرکت کے نتائج حاصل کرنے میں کچھ وقت درکار ہوتا ہے جس کے لئے انہیں متواتر اور مسلسل کوششوں کی ضرورت ہوتی ہے لہذا ان حالات میں اگر کوئی شریک کسی تجارت یا عقد شرکت کے بالکل ابتدائی مرحلے میں شرکت ختم کر دے تو بہت سے شرکاء کی محنت ضائع ہو جائے گی بلکہ اس بات کا بھی قوی امکان ہے کہ ایسی صورت میں دوسرے شرکاء کو مالی نقصان کا سامنا کرنا پڑے، لہذا اگر شرکاء باہمی

---

(۱) کیونکہ نفع کی حتمی تقسیم شرکت کے عقد کو ختم کیے بغیر نہیں ہو سکتی، اس لئے کہ شریعت کا یہ اصول ہے کہ اگر شرکت کے تحت کئی معاملات ہوتے رہے ہوں اور بعض میں نفع ہوا ہو اور وہ شرکاء میں تقسیم کر دیا جائے لیکن بعض میں نقصان بھی ہو ہو تو شرکت ختم کرتے وقت دیکھا جائے گا کہ اب عقد شرکت کا کل کتنا سرمایہ موجود ہے اگر موجودہ سرمایہ شرکت کے ابتدائی سرمائے سے بھی کم ہو تو پھر شرکاء نے جن کو دیا گیا نفع واپس لے کر شرکت کے اصل سرمائے کو پورا کیا جاتا ہے اور اگر کچھ رقم زائد بچے اسے شرکت کے اصولوں کے مطابق شرکاء کے درمیان تقسیم کیا جاتا ہے۔

رضامندی سے ابتداء ہی میں یہ شرط لگالیں کہ کوئی شریک کسی سخت مجبوری کے بغیر فلاں مدت تک شرکت سے نہیں نکلے گا تو ایسا کرنا جائز ہے۔

لیکن یہاں ایک اور اہم سوال پیدا ہوتا ہے وہ یہ کہ آج کل اسلامی بینک اپنے کلائنٹس کو یہ سہولت فراہم کرتے ہیں کہ وہ جب چاہیں اپنی رقم بینک سے نکلوالیں چنانچہ عملی طور پر بھی ایسا ہو رہا ہے کہ کلائنٹ جب ضرورت محسوس کرتا ہے بینک سے اپنی رقم نکلوالیتا ہے تو اس صورت کا مطلب یہ ہوا کہ یہاں شرکت کے اندر اس شرط پر رقم رکھوائی جارہی ہے کہ ایک شریک جب چاہے شرکت کے عقد سے نکل جائے تو سوال یہ ہے کہ کیا کسی شریک کے لئے شرکت کے اندر ایسی شرط لگانے کی گنجائش ہے یا نہیں؟ اور کیا جاری کاروبار سے کسی ایک شریک کے نکل جانے کی صورت میں بقیہ شرکاء کے درمیان شرکت باقی رہے گی یا ختم ہوجائیگی؟

اس سلسلے میں قدیم فقہی ماخذ میں کوئی صریح عبارت تو نہیں ملتی البتہ اس سے ملتے جلتے درج ذیل دو مسائل پر غور کرنے سے معلوم ہوتا ہے کہ یہ صورت جائز ہونی چاہئے۔

۱۔عقدِ شرکت کے اندر ہر شریک کو یہ حق حاصل ہے کہ وہ جس وقت چاہے عقد شرکت ختم کردے البتہ یہ ضروری ہے کہ جو شریک شرکت ختم کرنا چاہتا ہے وہ دوسرے فریق کو اس کی اطلاع دے تاکہ اسے کوئی نقصان نہ ہو۔(۱)

۲۔اگر عقدِ شرکت کے اندر تین یا تین سے زیادہ شرکاء ہوں تو کسی ایک شریک کے مرجانے یا پاگل ہوجانے یا مرتد ہوجانے سے صرف میت یا پاگل یا مرتد کے حق میں تو شرکت ختم ہوگی لیکن دیگر شرکاء کے حق میں شرکت برقرار رہے گی۔(۲)

---

(۱) بدائع الصنائع(۶/۷۷)

(۲)شرح المجلة للأتاسی (۴/۲۷۷) رقم المادة ۱۳۵۲، ایضاً فی رد المحتار (۴/۳۲)

ان دو مسئلوں پر قیاس کرتے ہوئے یہ کہا جا سکتا ہے کہ کسی شریک کے عقد شرکت سے نکلنے کی وجہ سے اگر دوسرے شرکاء اور بینک کو کوئی نقصان نہ ہو تو اس کی گنجائش ہے۔(۱) اور اس کے نکل جانے کی صورت میں دیگر شرکاء کے درمیان شرکت فسخ نہ ہوگی خصوصاً عصر حاضر میں جہاں بڑے پیمانے پر تجارتی صنعتیں اور بینک کام کر رہے ہوں ایسی صورت میں اگر کوئی شریک اپنی ذاتی مجبوری کے پیش نظر عقد شرکت سے نکلنا چاہتا ہے تو اگر اس کی وجہ سے دیگر شرکاء کی شرکت بھی فسخ کردی جائے تو بڑے پیمانے پر نقصان ہونے کا بھی اندیشہ ہے کیونکہ اس کی وجہ سے پوری صنعت یا بینک کا جاری کاروبار ختم ہو جائے گا لہذا دوسرے شرکاء کو ضرر سے بچانے کے لئے اور مذکورہ دو نظائر پر قیاس کرتے ہوئے یہ کہا جا سکتا ہے کہ کسی ایک شریک کے چلے جانے سے بقیہ شرکاء کے درمیان شرکت ختم نہیں ہوگی بلکہ بدستور رہے گی۔

نفع کے اعتبار سے غرر

شرکت کے اندر یہ ضروری ہے کہ عقد کے وقت نفع اس طرح معلوم و متعین ہو کہ اس کا باہمی تناسب طے کیا جائے مثلاً فلاں فریق کو نفع کا چالیس فی صد (۴۰%) اور فلاں کو ساٹھ فیصد (۶۰%) ملے گا۔

لہذا اگر نفع متعین نہ کیا گیا مثلاً کسی فریق سے یوں کہا گیا کہ جو نفع ہوا ہم اس میں سے تجھے بھی کچھ دیدیں گے تو اس صورت میں جہالت کے اعتبار سے غرر کی خرابی لازم آجائیگی لہذا یہ صورت شرعاً ناجائز قرار پائے گی۔

---

(۱) عملی طور پر یہ بات سامنے آئی ہے کہ کسی ایک شریک کے نکلنے سے بینک یا دیگر شرکاء کو کوئی نقصان نہیں ہوتا، اسلئے بینک یہ سہولت فراہم کرتا ہے کہ کلائنٹ جب چاہے اپنی رقم نکلوالیں۔

کیا کسی فریق کیلئے متعین لیکن غیر مشاع نفع مقرر کیا جا سکتا ہے؟:

اسی طرح اگر نفع عقد کے وقت متعین تو کیا گیا لیکن باہمی تناسب (یعنی مشاع) کے طریقے پر متعین نہ کیا گیا بلکہ ایک فریق نے دوسرے فریق کو مثلاً ایک لاکھ روپے دیتے ہوئے کہا کہ مجھے ہر ماہ ایک ہزار بطور نفع دے دینا، باقی جتنا نفع ہو وہ آپ کا ہوگا تو یہ بھی غرر (Uncertainty) کی وجہ سے ناجائز ہے کیونکہ اس صورت میں اس بات کا احتمال موجود ہے کہ ایک فریق نے اپنے لئے جتنا نفع مقرر کیا ہے شرکت کے سارے سرمائے سے صرف اتنا ہی نفع ہو یا اس سے کم ہو یا نقصان ہو تو ان تمام صورتوں میں ایک فریق کو تو اپنا مقرر کردہ نفع مل جائیگا لیکن دوسرا فریق نفع سے محروم رہے گا بلکہ بعض صورتوں میں اسے اپنی طرف سے سرمایہ دینا پڑے گا اس طرح گویا اس کا نفع غیر یقینی کیفیت (Uncertainty) کا شکار ہو جائیگا اور اسی کا نام "غرر" ہے۔

اس صورت میں ایک اور خرابی یہ لازم آتی ہے کہ اس کو اختیار کرنے سے شرکت کی حقیقت ہی ختم ہو جاتی ہے کیونکہ اس میں ایسے احتمالات موجود ہیں جن میں صرف ایک شریک کو نفع ملتا ہے اور دوسرا شریک نفع سے محروم رہتا ہے حالانکہ اس عقد کی حقیقت یہ ہے کہ "نفع کی صورت میں دونوں شریک نفع میں شریک ہوں" تو گویا ان صورتوں میں شرکت کی حقیقت ہی باقی نہ رہی اسلئے بھی یہ صورت ناجائز ہے۔

نفع کی ایک خاص حد کے بعد ایک فریق کو محروم کرنا:

اسی طرح بعض مالیاتی اداروں نے تقسیم نفع کا یہ طریقہ شروع کیا ہے کہ مثلاً اپنے ڈیپازیٹر سے کہتے ہیں کہ اگر نفع دس لاکھ یا اس سے کم کم ہوا تو اس میں ساٹھ فیصد ہمارا اور چالیس فیصد تمہارا ہوگا لیکن اگر نفع دس لاکھ سے بڑھ گیا تو پھر سارا زائد نفع ہمارا

ہوگا، آپ کو اس زائد میں سے کچھ نہیں ملے گا، تقسیم نفع کی یہ صورت بھی شرعاً جائز نہیں کیونکہ اس میں اگرچہ مکمل طور پر ایک فریق نفع سے محروم نہیں ہوتا لیکن نفع کی ایک حد کے بعد اسے محروم کردیا جاتا ہے گویا اس حد تک نفع کے بعد نفع کے اندر شرکت کی حقیقت ختم ہوجاتی ہے تو جس طرح مذکورہ بالا صورت میں شرکت کی حقیقت اٹھ جانے کی وجہ سے اسے ناجائز کہا گیا ہے، اسی طرح اس میں بھی جزوی طور پر شرکت کی حقیقت اٹھ جانے کی وجہ سے عدم جواز کا حکم لگایا جائیگا۔

نیز مذکورہ حد سے زیادہ نفع ہونے کی صورت میں ڈیپازیٹر کو کچھ نہ ملنے کی وجہ سے اب مجموعی نفع میں بینک اور ڈیپازیٹر کے نفع کا تناسب بدل جائیگا (بینک کا تناسب ساٹھ فیصد سے زیادہ ہوجائیگا جبکہ ڈیپازیٹر کا تناسب چالیس فیصد سے کم ہوجائیگا) اور چونکہ یہ معلوم نہیں کہ مذکورہ حد سے کتنا زیادہ نفع ہوگا تو گویا یہ معلوم نہیں کہ بینک اور ڈیپازیٹر کے درمیان نفع کی تقسیم کا تناسب کیا ہوگا۔ تو چونکہ یہ ایک ایسی صورت ہے جس میں ایک خاص حد کے بعد نفع کی تقسیم کا تناسب مجہول ہوجاتا ہے، اسلئے بھی یہ عقد جائز نہ ہوگا۔

نفع کی ایک خاص حد کے بعد تقسیم نفع کی شرح میں اختلاف:

البتہ بعض مرتبہ کوئی بینک یا مالیاتی ادارہ کبھی اپنے کلائنٹ سے یہ معاہدہ کرتا ہے کہ مثلاً نفع دو لاکھ تک ہوا تو اس میں ساٹھ فیصد ہمارا اور چالیس فیصد تمہارا ہوگا لیکن نفع مثلاً دو لاکھ سے زیادہ ہوا تو پھر مثلاً اسی فیصد نفع ہمارا اور بیس فیصد نفع تمہارا ہوگا گویا اس صورت کے اندر نفع کی مختلف صورتوں میں تقسیم نفع کی شرح مختلف ہوتی ہے۔

اس مسئلے کے بارے میں اگرچہ جستجو کے باوجود فقہی کتب کے اندر کوئی صریح جزئیہ نہیں ملا تاہم شرکت کے بنیادی اصولوں کی روشنی میں صورت جائز معلوم ہوتی ہے

کیونکہ اس کے اندر کسی بھی مرحلے پر کسی شریک کو نفع سے محروم نہیں کیا جا رہا، اور فریقین کو یہ بھی معلوم ہے کہ کس مرحلے پر کس کا کتنا نفع ہوگا۔

البتہ یہاں یہ بات قابل لحاظ ہے کہ اگر چہ یہ صورت اپنی حقیقت کے اعتبار سے تو جائز ہے لیکن بعض مرتبہ اس کی بنیاد پر ایک حیلہ کیا جاتا ہے وہ یہ کہ اگر بازار میں سود کی شرح پانچ فیصد ہے تو بینک اپنے ڈیپازیٹر سے کہتا ہے کہ اگر ہمیں پانچ فیصد تک نفع ہوا تو پھر کل نفع کا ۹۹% آپ کا ہوگا اور ۱% ہمارا، لیکن اگر نفع اس سے بڑھ گیا تو پھر اگلے نفع میں ۹۹% ہمارا ہوگا اور ۱% آپ کا۔

یہ حیلہ اس لئے اختیار کیا جاتا ہے کہ مالیاتی اداروں کی خواہش یہ ہوتی ہے کہ عام بینک جو سود دے رہے ہیں انہیں اس سے زیادہ رقم اپنے ڈیپازیٹر کو نہ دینا پڑے اور ڈیپازیٹر بھی یہ چاہتا ہے کہ اسے عام بینکوں سے جتنا ملتا ہے، اس سے کم اسلامی بینک سے نہ ملے۔

اس حیلے کو اختیار کرنا دو اعتبار سے درست نہیں:

۱۔ اس صورت میں تقسیم نفع کی شرح فیصد بالکل برائے نام ہے شریعت مطہرہ میں کہیں دور دور تک اس کی نظیر نہیں ملتی کہ دو شرکاء نے آپس میں اس طرح شرکت کی ہو کہ ایک شریک کے لئے نفع کا ۹۹% اور دوسرے کے لئے صرف ۱% مقرر ہو، گویا یہ شرح مقرر کرنا شرکت کے عرف کے خلاف ہے۔ ظاہر ہے کہ تقسیم نفع کی شرح ایسی ہونی چاہئے جو شرکت کے عرف میں داخل ہو۔

۲۔ دوسری بات یہ ہے کہ سودی نظام کے مقابلے میں شرکت کا طریقہ شرعاً اس لئے بھی پسندیدہ ہے کہ اس کی وجہ سے تقسیم دولت کا صحیح نظام وجود میں آتا ہے، دولت محض چند ہاتھوں کے اندر سمٹنے کے بجائے امیر و غریب دونوں کے درمیان

متناسب طریقے سے تقسیم ہو جاتی ہے جبکہ سودی نظام میں دولت چند مالدار ہاتھوں کے اندر سمٹ کر رہ جاتی ہے اگر شرکت کے اندر بھی تقسیم نفع کا یہی حیلہ اختیار کیا گیا تو پھر عقد شرکت کے وہ نتائج حاصل نہ ہوں گے جو شریعت میں مطلوب ہیں اسلئے تقسیمِ نفع کے اس مصنوعی طریقۂ کار سے اجتناب کرنا ضروری ہے۔

شرکت کے جاری عقود میں نفع میں جہالت کے اعتبار سے غرر کی ایک صورت:

نفع میں جہالت کے اعتبار سے "غرر" کی ایک صورت شرکت کے جاری عقود میں پیش آتی ہے جہاں مختلف شرکاء مختلف اوقات میں کسی اسلامی بینک یا شراکتی ادارہ کے پاس اپنا سرمایہ جمع کراتے ہیں اور مختلف اوقات میں نکالتے رہتے ہیں اس صورت میں اس بات کا اندازہ لگانا بہت مشکل ہوتا ہے کہ کس شریک کے سرمائے پر کتنا نفع ہوا؟ کیونکہ اس کے اندر یہ احتمال موجود ہے کہ ایک شریک کا سرمایہ چھ ماہ تک استعمال ہوا لیکن ان ایام میں سرمایہ کاری کے مناسب مواقع نہ ملنے کی وجہ سے نفع بہت ہی کم ہوا ہو اور جبکہ ایک دوسرے شریک کا سرمایہ صرف تین ماہ رہا لیکن ان دنوں سرمایہ کاری کے اچھے مواقع ملنے کی وجہ سے خوب نفع حاصل ہو، اور شرکت کی اصل روح یہی ہے کہ جس شریک کے مال پر جتنا نفع ہوا اسے اسی کے تناسب سے نفع دیا جائے۔

اسلامی مالیاتی ادارے اور بینک اپنے کلائنٹس کو ان کے سرمائے کے حقیقی نفع کا حصہ اس وقت دے سکتے ہیں جب شرکت کی بنیاد پر رقوم ایک دفعہ اکٹھی جائیں اس سے ایک پول تیار کیا جائے اس سے سرمایہ کاری کی جائے اور پھر کسی معینہ تاریخ پر اس شرکت کو ختم کر کے نفع یا نقصان کا حساب کیا جائے اور شرکت کی اصل روح بھی یہی

ہے لیکن بینکوں کے اندر اس طریقہ کو جاری کرنے کا مطلب یہ ہوگا کہ وہ اپنے کلائنٹس سے سرمایہ ایک ہی وقت میں وصول کریں اور پھر ایک متعینہ تاریخ پر ہی جاکر انہیں شرکت کا سرمایہ بمع نفع واپس کریں، ظاہر ہے کہ عملاً اس طرح کرنا تقریباً ناممکن ہے کیونکہ بینکوں میں سرمایہ لانے والے لوگ مختلف طرح کے ہوتے ہیں، ہر آدمی اسی وقت سرمایہ لاسکتا ہے جب اس کے پاس سرمایہ کاری کے لئے زائد سرمایہ موجود ہو اور وہ اس سے بینک کے ذریعے سرمایہ کاری بھی کرنا چاہے اس لئے بینکوں کے لئے یہ ضروری ہوتا ہے کہ ہر روز اکاؤنٹ کھلوانے کی سہولت فراہم کریں تاکہ جس وقت جس شخص کے پاس سرمایہ کاری کے لئے رقم جمع ہو وہ اس وقت آکر بینک میں جمع کرادے، اگر بینک یہ پابندی لگادے کہ مثلاً وہ صرف یکم جنوری اور یکم جولائی کو ہی سرمایہ کاری کے لئے رقم وصول کرے گا تو اس طرح بہت سے کھاتے دار اس بات پر مجبور ہوں گے کہ اپنی بچی ہوئی رقم کو کسی نفع بخش اکاونٹ میں رکھنے سے پہلے کئی ماہ انتظار کریں اس سے نہ صرف صنعت وتجارت کی ترقی کے لئے بچتوں کے استعمال میں رکاوٹ پیدا ہوگی بلکہ طویل عرصے کے لئے تمویلی سرگرمیوں کا پہیہ بھی جام ہوجائیگا۔

اسلئے بینکوں کی سرمایہ کاری کا تقاضا یہی ہے کہ اس میں ہر روز رقم جمع کرانے کی سہولت موجود ہو لیکن اس صورت میں وہی مشکل پیش آتی ہے کہ نفع کی حقیقی تقسیم کا حساب لگانا بہت مشکل ہے۔

اس مشکل کا حل یہ تجویز کیا گیا ہے کہ بینکوں کو اس بات کی اجازت دی جائے کہ وہ اپنا منافع ''انتاج یومی'' (Daily Products) کی بنیاد پر تقسیم کریں اس طریقے پر نفع تقسیم کرنے کی صورت یہ ہے کہ بینک ایک متعینہ مدت کے بعد مثلاً ایک سال بعد حساب لگائے کہ اسے اس عرصہ میں کل کتنا نفع حاصل ہوا پھر اس نفع کو اس

سرمائے پر تقسیم کرتے جس پر یہ نفع ملا اور اس مدت پر تقسیم کرے جس مدت میں یہ نفع حاصل ہو جس سے یہ معلوم ہو جائے گا کہ فی یوم فی روپیہ کتنا نفع ہوا اب اس کے ذریعے سے نفع کی تقسیم آسان ہو جائیگی، مثلاً اس کے ذریعے سے معلوم ہوا کہ ایک روپے پر فی یوم دو پیسے نفع ہوا لہذا اگر کسی شخص کا ایک روپیہ سو دن کیلئے سرمایہ کاری کیلئے استعمال ہوا تو اس کا نفع دوسو پیسے (یعنی دو روپے) ہوگا خواہ اس کا سرمایہ سو دن مسلسل استعمال ہوا ہو یا مختلف اوقات میں اور اگر کسی کا روپیہ دوسو دن کیلئے استعمال ہوا یا کسی کے دو روپے ایک سو دن کیلئے استعمال ہوئے تو اس کا نفع چار سو پیسے (یعنی چار روپے) ہوگا، اس طرح رقم کی کسی بھی مقدار اور مدت کو جاننے کے بعد اس کا نفع معلوم کرنا آسان ہوگا۔

یہ صورت اگرچہ عملی اعتبار سے آسان اور قابل عمل ہے لیکن یہاں یہ سوال پیدا ہوتا ہے کہ کیا شرعی نقطہ نظر سے ایسا کرنے کی گنجائش ہے یا نہیں؟ اور کیا شریعت میں اس کی کوئی نظیر موجود ہے کہ اس پر قیاس کرکے اس کے جواز کا حکم لگایا جاسکے۔

اسکے جواب میں کہا گیا ہے کہ شرعاً تقسیم نفع کے لئے اس طریقہ کو اختیار کرنے کی گنجائش ہے کیونکہ اس جیسی ملتی دو اور صورتیں موجود ہیں جنہیں شریعت نے جائز قرار دیا ہے لہذا ان پر قیاس کرتے ہوئے اسے جائز کہا جاسکتا ہے۔

پہلی نظیر ''شرکۃ الاعمال'' کی ہے جسے ''شرکۃ الأبدان'' بھی کہا جاتا ہے، اس میں دو یا زائد کاریگر مثلاً دو درزی اس بات پر شرکت کا عقد کرتے ہیں کہ دونوں کپڑے سئیں گے اور اس پر جو اجرت ملے گی وہ دونوں کے درمیان مثلاً آدھی آدھی ہوگی اب اس معاہدے کے تحت جو بھی اجرت ملے گی وہ دونوں کے درمیان نصف نصف ہوگی خواہ دونوں کا عمل برابر ہو گا یا ایک کا عمل کم اور دوسرے کا زیادہ۔(۱)

---

(۱) بدائع الصنائع. (۶/۶۵)

اس صورت میں قیاس کا تقاضا تو یہ ہے کہ جو شریک زیادہ کام کرے وہ زیادہ اجرت کا مستحق ہو اور جو شریک کم کام کرے سے کم اجرت دی جائے لیکن چونکہ دونوں نے کام کی ذمہ داری برابر برابر قبول کی ہے اس لئے کم عمل کرنے والا زیادہ کام کرنے والے کے برابر اجرت کا مستحق ہوگا۔

دوسری نظیر اختلاطِ اموال کا مسئلہ ہے۔ وہ یہ کہ عقد شرکت کے صحیح ہونے کے لئے یہ ضروری نہیں ہے کہ شرکاء اپنا سرمایہ آپس میں ملائیں بلکہ اگر ہر شریک کا سرمایہ اسی کے پاس رہے تو بھی شرکت صحیح ہو جاتی ہے۔

اس کا تقاضا یہ ہے کہ اگر الف کے پاس دراہم ہیں اور ''ب'' کے پاس دینار ہیں اور وہ آپس میں عقد شرکت کرتے ہیں۔ آپس میں مال ملائے بغیر اپنے اپنے مال سے تجارت کرتے ہیں تو بھی حاصل ہونے والے نفع میں دونوں طے شدہ نسبت کے مطابق شریک ہوں گے۔

ان نظائر پر غور کرنے کے بعد یہ بات سامنے آتی ہے کہ شرکت کے اندر یہ ضروری نہیں کہ کسی شریک کو صرف اس کی اپنی رقم پر حاصل ہونے والا منافع ہی دیا جائے بلکہ ایک مرتبہ عقد شرکت کی وجہ سے جب مشترکہ حوض (Pool) وجود میں آ گیا تو اس سے حاصل ہونے والا نفع تمام شرکاء کو ملے گا خواہ ان کی رقم کسی مخصوص معاہدے میں استعمال ہوئی یا نہ ہوئی ہو جس طرح شرکۃ الاعمال میں ایک درزی اس کپڑے کی آدھی اجرت کا مستحق ہو جاتا ہے جسے اس نے سیا نہ ہو اور دوسری نظیر میں جب ''الف'' ''ب'' کے ساتھ ایک عقد شرکت میں داخل ہو جاتا ہے چاہے اس نے ابھی تک اپنی رقم مشترکہ حوض میں صرف نہ کی ہو ور پھر بھی یہ ان معاہدوں کے منافع میں اپنے حصے کا حق دار ہوتا ہے جو ''ب'' نے عقد مشترکہ کے نتیجے میں حاصل کئے۔

یہاں ایک اور سوال پیدا ہوتا ہے، وہ یہ کہ شرعاً شرکاء کے درمیان حتمی طور پر نفع اسی وقت تقسیم کیا جاسکتا ہے جب شرکت کے عقد کو مکمل طور پر ختم کر دیا جائے۔(۱)

عقد شرکت کے ختم ہونے سے قبل اگر نفع تقسیم کیا جائے تو وہ علی الحساب ہوتا ہے جس کا حساب شرکت کے خاتمے پر کیا جاتا ہے اگر آخر تک وہ نفع برقرار رہے یا بڑھ جائے تو شرکاء کو دیا گیا نفع ان کے پاس رہتا ہے مزید جو بڑھا ہے وہ حساب کر کے دیدیا جاتا ہے لیکن اگر بعد کے تجارتی معاملات میں نقصانات کا سامنا کرنا پڑے یہاں تک کہ ان نقصانات کی وجہ سے اصل سرمایہ ڈوب جائے یا کم ہو جائے تو شرکاء کو دیا گیا نفع واپس لے کر اس کے ذریعے پہلے اصل سرمایہ پورا کیا جاتا ہے اصل سرمائے کی مقدار پوری کرنے کے بعد اگر کچھ بچ جائے تو اسے شرکاء کے درمیان تقسیم کیا جاتا ہے ورنہ وہ نفع سے محروم رہتے ہیں۔

ظاہر ہے کہ بینکوں کے لئے اس طرح حقیقی بنیادوں پر اس طرح نفع تقسیم کرنا بہت مشکل ہے اس لئے کہ بینکوں کے اندر معاملات سال یا چھ ماہ کے وقفے کے بعد ختم نہیں ہوتے بلکہ سالہا سال تک مسلسل چلتے رہتے ہیں تو جب مثلاً ایک سال بعد بینک کے جاری معاملات ختم نہیں ہوتے تو بینک کے لئے ایک سال کی مدت کا یہ حساب لگانا درست نہیں کہ س عرصے میں کل سرمائے پر کتنا نفع ہوا اور پھر اس کی بنیاد پر اساتج یومی (Daily Producets) کے ذریعے منافع تقسیم کرنا بھی صحیح نہیں ہوگا۔

اس کا جواب یہ دیا گیا ہے کہ اگرچہ شرکت کے معاملات کو حقیقی طور پر ختم کرنا

---

(۱) اس صورت میں اگر سارے اثاثے نقد کی شکل میں ہوں تو انہیں شرکاء کے درمیان ان حصوں کے مطابق تقسیم کیا جاتا ہے لیکن گر اثاثہ جات سیال شکل میں نہ ہوں تو شرکاء دو باتوں میں سے کسی پر اتفاق کر سکتے ہیں یا تو اثاثہ جات کی تنضیض کریں (یعنی بیچ کر نقد میں تبدیل کریں) یا انہیں اسی حالت میں تقسیم کرلیں۔

مشکل ہے البتہ یوں کیا جاسکتا ہے کہ ایک متعینہ مدت مثلاً ہر سال کے آخر میں شرکت کو حکمی طور پر ختم کردیا جائے اور پھر اس کی بنیاد پر نفع کی تقسیم ہو ابتہ سال ختم ہونے سے پہلے جو نفع شرکاء کو دیا جائے وہ علی الحساب ہو اور مالی سال کے اختتام پر دیکھا جائے کہ اگر انہیں کم نفع دیا گیا ہے تو مزید دے دیا جائے اور اگر زیادہ دیا گیا تھا تو زائد واپس لے لیا جائے۔

یہ سب تفصیل اس وقت ہے جب ڈیپازیٹر کی رقم بینک کے پاس رہے لیکن اگر ڈیپازیٹر اپنا سرمایہ نکال کر جارہا ہو اور بینک کے ایڈوانسز (Advances) میں جامد اثاثہ جات (Fix Assets) جیسے اجارہ وغیرہ دس فیصد سے زیادہ ہوں تو نکلنے والے شریک کو سابقہ اعلان شدہ ریٹ کے حساب سے نفع دیکر حتمی طور پر فارغ بھی کیا جاسکتا ہے فقہی طور پر یہ نکلنے والے شریک کی اپنے حصہ کی بیع ہوگی، بیع کسی بھی قیمت پر ہوسکتی ہے۔ البتہ اگر صرف مرابحہ ہی میں پیسے لگے ہوئے ہیں اور جامد اثاثے (Fix Assets) دس فیصد سے کم ہیں تو پھر حتمی طور پر فارغ نہیں کیا جاسکتا۔

مشارکہ

مشارکہ دراصل شرکت ہی کی ایک قسم ہے کیونکہ اس میں بھی دونوں فریق سرمایہ لگاتے ہیں فرق صرف اتنا ہے کہ اس میں ایک فریق کام کرتا ہے اور دوسرا فریق کام نہیں کرتا، لہذا غرر سے بچنے کے لئے اس کے اندر بھی ان تمام شرائط کا لحاظ رکھنا ضروری ہے جن کا شرکت میں لحاظ رکھنا ضروری ہے اسلئے جن موضوعات پر شرکت کے اندر گفتگو ہوچکی ہے انہیں یہاں نہیں دہرایا جائیگا، البتہ اسلامی بینکاری میں مشارکہ کی ایک نئی قسم مشارکہ متناقصہ (Diminishing Musharakah) متعارف ہوئی ہے اس پر غرر کے حوالے سے ضروری گفتگو ذیل میں کی جاتی ہے۔

مشارکہ متناقصہ (Diminishing Musharakah):

مشارکہ متناقصہ میں سب سے پہلے دو فریق مل کر مشترکہ طور پر کوئی چیز خریدتے ہیں پھر ان میں سے ایک فریق دوسرے فریق کا حصہ تھوڑا تھوڑا کر کے خریدتا ہے اس دوران وہ اس فریق کے مملوکہ حصے کا کرایہ بھی ادا کرتا رہتا ہے پھر جب وہ مکمل حصے خرید لیتا ہے تو وہ سارے اثاثے (Asset) کا مالک بن جاتا ہے، اسلامی بینکوں میں یہ طریقہ مکانات (Homes) کی تمویل کے لئے اختیار کیا جاتا ہے۔

اسلامی بینکوں میں رائج یہ طریقہ کار درج ذیل مراحل میں مکمل ہوتا ہے:

۱) پہلے مرحلے پر بینک اور کلائنٹ مل کر مکان خریدتے ہیں مثلاً بینک مکان کا اسی (۸۰%) فیصد اور کلائنٹ بیس (۲۰%) فیصد خریدتا ہے۔(۱)

۲) بینک اپنا حصہ کلائنٹ کو کرائے پر دے دیتا ہے۔

۳) کلائنٹ بینک سے وعدہ کرتا ہے کہ وہ بینک سے اسکے حصے (Units) خرید لے گا۔

۴) اس وعدے کے مطابق وہ بینک سے اس کے حصے ایک ایک کر کے خریدتا ہے۔

۵) جب تک پورے حصے نہیں خرید لیتا، اس وقت تک بینک کی ملکیت میں موجود حصوں (Units) کا کرایہ ادا کرتا ہے۔

---

(۱) یہاں اس بات کا خیال رکھنا انتہائی ضروری ہے کہ جب کلائنٹ بینک کے پاس ہوم مشارکہ کی سہولت حاصل کرنے آرہا ہو تو وہ مالک مکان سے پہلے سے مکان نہ خرید چکا ہو، اگر اس نے پہلے سے مکان خرید لیا یعنی اس کے اور مالک مکان کے درمیان ایجاب وقبول (Offer & Acceptancp) ہوگیا تو اب بینک درمیان میں نہیں آسکتا۔

مشارکہ کی اس صورت پر غور کرنے سے معلوم ہوتا ہے کہ اس میں دو عقد ساتھ ساتھ چل رہے ہوتے ہیں ایک اجارہ کا عقد جسکی وجہ سے کلائنٹ بینک کو کرایہ ادا کرتا ہے دوسرے بیع کا عقد جس کی وجہ سے کلائنٹ بینک سے اس کے مملوک حصے (Units) خریدتا رہتا ہے اور یہ بات پیچھے گذر چکی ہے کہ ایک عقد میں دو معاہدت کرنا جائز نہیں کیونکہ اس کی وجہ سے غرر کی خرابی پیدا ہوتی ہے اسلئے یہاں یہ سوال پیدا ہوتا ہے کہ مشارکہ متناقصہ میں مذکورہ خرابی کی وجہ سے اسے ناجائز ہونا چاہئے۔

اس کا جواب یہ ہے کہ ایک عقد کے اندر دو معاملات کے پائے جانے کی وجہ سے عقد اس وقت تک ناجائز ہوتا ہے جب ان میں سے ایک معاملہ دوسرے کے ساتھ مشروط (Conditional) ہو جیسے کوئی شخص یہ کہے کہ میں اپنا مکان تمہیں اس شرط پر کرائے پر دیتا ہوں کہ تم اپنی گاڑی مجھے فروخت کرو، اور اس کی وجہ سے غرر اس طرح پیدا ہوتا ہے کہ عقد کے وقت معلوم نہیں ہوتا کہ دوسرا شخص اسے اپنی گاڑی فروخت کریگا یا نہیں لہذا جب تک دوسرا شخص مستقبل میں اسے اپنی گاڑی فروخت نہ کرے اس وقت کرائے کا عقد مکمل نہیں ہوتا (گویا اس میں ایک عقد کا مکمل ہونا دوسرے عقد پر موقوف ہوتا ہے) جبکہ مشارکہ متناقصہ کے اندر ایسی صورت نہیں کیونکہ یہاں ایک معاملہ دوسرے معاملے کے ساتھ مشروط نہیں لہذا اگر کسی وجہ سے کلائنٹ بینک کے حصوں (Units) کو نہ خریدے یا خریدنا بند کرے تو اس کی وجہ سے اجارہ کا عقد ختم نہیں ہوتا بلکہ بدستور باقی رہتا ہے اور کلائنٹ کرایہ ادا کرنے کا پابند ہوتا ہے اسلئے یہ صورت غرر میں داخل نہیں۔

مضاربت

مضاربت بھی چونکہ دو فریقوں کے درمیان ایک طرح کی شرکت ہے کہ ایک فریق سرمایہ لگاتا ہے اور دوسرا فریق عمل کرتا ہے۔ اسلئے اس میں سرمایہ، مدت اور نفع کے اعتبار سے انہی شرائط کا لحاظ رکھنا ضروری ہے جن کا شرکت میں لحاظ رکھنا ضروری ہے البتہ کچھ باتیں جو صرف مضاربہ سے متعلق ہیں انہیں یہاں ذکر کیا جاتا ہے۔

سروسز میں مضاربہ:

سروسز میں مضاربہ کا مطلب یہ ہے کہ ایک فریق سرمایہ فراہم کرے اور دوسرا فریق اس سرمائے کو عام تجارت میں لگانے کے بجائے کوئی سروس فراہم کرے۔ اسکی ایک کی صورت یہ ہے کہ مثلاً کوئی شخص کسی کو پبلک کال آفس کے لئے ٹیلی فون لے کر دے اور یہ معاہدہ ہو کہ اس سے جو نفع حاصل ہوگا، وہ دونوں کے درمیان طے شدہ نسبت کے مطابق تقسیم ہوگا، اکثر فقہاء کرام اس صورت کو ناجائز کہتے ہیں کیونکہ اس میں رأس المال نقد رقم کے بجائے سامان کی شکل میں ہے اور شرکت کی طرح مضاربت میں بھی رأس المال کا نقود کی شکل میں ہونا ضروری ہے، جبکہ حنابلہ کے نزدیک یہ صورت جائز ہے، اگرچہ ضرورت کے وقت بعض معاصرین نے حنابلہ کے قول کو اختیار کرنے کی گنجائش دی ہے، تاہم بہتر یہ ہے کہ ایسی صورت میں مضاربہ کرنے کے بجائے اجارہ کرلیا جائے کہ مشین حاصل کرنے والا شخص اصل مالک کو متعین رقم کرائے کے طور پر دیتا رہے، یہ صورت بآسانی قابل عمل ہے۔

رہن (Mortgage)

کسی جائز حق کی وصولی کیلئے کسی چیز کو روکنا تا کہ اس کے ذریعے حق وصول کرنا آسان ہو، رہن کہلاتا ہے۔

آج کل کی تجارت اور بینکوں کے معاملات میں قرضہ کی وصولیابی کو یقینی بنانے کے لئے مختلف طرح کی ضمانتیں (Guaranties) لی جاتی ہیں، ان میں سے ایک قسم رہن (Mortgage) ہے۔

عقدِ رہن کی ایک خاص بات یہ ہے کہ یہ عقدِ تبرع بھی ہے اور عقدِ معاوضہ بھی، اس میں اس اعتبار سے عقدِ تبرع والا پہلو ہے کہ اس میں رہن کے طور پر دی جانے والی چیز کسی چیز کا عوض نہیں ہوتی بلکہ جونہی مقروض قرض ادا کر دیتا ہے وہ اپنا رہن واپس لے لیتا ہے اور اس اعتبار سے یہ عقد معاوضہ کے مشابہ ہے کہ اگر وہ قرضہ ادا نہ کرے تو قرض خواہ کو یہ حق حاصل ہوتا ہے کہ اسے بیچ کر اپنا قرضہ وصول کرے۔

عقد تبرع کے اندر تو غرر کا پایا جانا مضر نہیں (جیسا کہ اس کی تفصیل آگے انشورنس کے ذیل میں آنے والی ہے) جبکہ عقد معاوضہ کے اندر غرر آجانے سے معاملہ ناجائز ہو جاتا ہے اور چونکہ اس کی زیادہ مشابہت عقد معاوضہ کے ساتھ ہے کیونکہ

۱) رہن رکھوانے والا (Mortgagor) بالکل بدعوض رہن نہیں رکھواتا بلکہ وہ اس کے بدلے میں دوسرے فریق سے قرضہ یا فنانس حاصل کرتا ہے۔

۲) رہن رکھنے والا (Mortgagee) اسے اپنے کسی ذاتی مفاد کے لئے استعمال نہیں کرسکتا بلکہ صرف قرضہ کی وصولی تک اپنے پاس رکھ سکتا ہے، قرضہ وصول ہونے کے فوراً رہن بعد اصل مالک کو لوٹانا ضروری ہے۔

اسلئے اس کے اندر ان شرائط کی پابندی ضروری ہے جن کی بیع کے صحیح ہونے کے لئے پابندی کرنا ضروری ہے، مثلاً:

۱۔ مرھونہ چیز کے اندر ان تمام شرائط کا ہونا ضروری ہے جن کا مبیع (Subject Matter) کے اندر ہونا ضروری ہے (تفصیل حصہ اول میں گذر چکی ہے)

۲۔ اس کی مستقبل کی طرف اضافت بھی نہیں کی جاسکتی اور اسے معلق بھی نہیں کیا جاسکتا۔(۱)

البتہ چونکہ اسکی مشابہت کسی درجے میں عقد تبرع سے بھی ہے، اسلئے اس میں ایک اور شرط کا پایا جانا بھی ضروری ہے جو عقود تبرع کی تکمیل کیلئے ضروری ہوتی ہے اور وہ ہے ''قبضہ'' ۔عقود معاوضات تو محض ایجاب وقبول (Offer & Acceptance) سے مکمل ہوجاتے ہیں جبکہ عقود تبرع کے اندر ایجاب وقبول کے علاوہ قبضہ (Possession) کا پایا جانا بھی شرط ہے، عقد تبرع سے مشابہت کی وجہ سے یہ ضروری ہے کہ رہن مرتہن (Mortgagee) کے قبضہ میں آجائے خواہ حقیقی قبضہ (Physical Possession) ہو یا حکمی قبضہ (Constructive Possession)

---

(۱) اضافت اور معلق کرنے کی تفصیل حصہ اول میں عقد معلق اور عقد مضاف کے عنوان میں گذر چکی ہے۔

رہن میں حکمی قبضہ کی صورت یہ ہے کہ مرہونہ چیز کے کاغذات مرتہن کے پاس رکھوا دیے جائیں چنانچہ رہن سائل (Floating Mortgage) جس میں کلائنٹ مرھونہ چیز مثلاً مشینری یا گاڑی وغیرہ کے صرف کاغذات بینک کے پاس رکھوادیتا ہے، شرعاً جائز ہے اسے چارج (Charge) پیدا (Creat) کرلینا بھی کہتے ہیں۔

بیمہ (Insurance)

بیمہ (انشورنس) دراصل دو اطراف کے درمیان ہونے والا ایک ایسا عقد (Contract) ہے جس میں ایک جانب سے کچھ رقم دی جاتی ہے اور دوسری جانب سے اس رقم کے بدلے پہلی جانب کو ممکنہ طور پر پیش آنے والے خطرات اور حادثات کی تلافی کی ضمانت دی جاتی ہے۔

انشورنش کے عقد میں بنیادی طور پر دو فریق ہوتے ہیں۔

ا۔ انشورر (Insurer) انشورنس کرنے والی کمپنی۔

۲۔ انشورڈ (Insured) وہ شخص جو انشورنس کراتا ہے۔

یہ الگ بات ہے کہ انشورنس کمپنی کے بہت سارے کلائنٹس ہوتے ہیں اور ان کی وجہ سے ایک بہت بڑا حوض (Pool) وجود میں آجاتا ہے لیکن ایک اگریمنٹ میں صرف دو فریق ہوتے ہیں ایک انشورر اور دوسرا انشورڈ۔

انشورر یہ وعدہ کرتا ہے کہ اگر اسے انشورڈ اتنا پریمیم ادا کرے تو وہ اس کے بدلے میں اسے اتنی رقم کی پالیسی فراہم کرے گا (یعنی اتنی رقم کی حد تک اس کے

نقصانات کو تحفظ فراہم کرے گا) اور انشورڈ اس پالیسی کے بدلے میں پریمیم ادا کرتا ہے اس طرح ایک خرید وفروخت کا معاملہ وجود میں آجاتا ہے جس میں انشورڈ پریمیم کے بدلے پالیسی خریدتا ہے جبکہ انشورنس کمپنی پالیسی فروخت کرتی ہے مثلاً زید دس لاکھ روپے کی گاڑی خریدتا ہے وہ چاہتا ہے کہ اس کی یہ گاڑی ہر قسم کے نقصانات سے محفوظ رہے اگر وہ حادثے میں تباہ ہوجائے تو اسے اس کے بدلے اس کی قیمت مل جائے تاکہ وہ اس سے دوسری گاڑی خرید سکے اور اگر حادثے میں اس کے کسی حصے کو نقصان پہنچے تو اسکی تلافی بھی ہوجائے اس مقصد کے لئے وہ ایک انشورنس کمپنی کے پاس جاتا ہے وہ کمپنی اسے کہتی ہے کہ اگر آپ اتنی متعین رقم مثلاً چالیس ہزار سالانہ ہمیں ادا کریں تو ہم اس بات کی ضمانت دیتے ہیں کہ ہم آپ کی گاڑی کے ہر قسم کے نقصانات کی تلافی کریں گے زید کمپنی سے معاملہ کرلیتا ہے۔ گویا وہ کمپنی کو سالانہ چالیس ہزار روپے اس شرط پر دیتا ہے کہ اگر اس کی گاڑی تباہ ہوگئی تو کمپنی اسے دس لاکھ دے گی یا جتنا نقصان ہوگا کمپنی اسے برداشت کرے گی یہ صورت جنرل انشورنس کی ہے۔

اگر لائف انشورنس ہو تو اس میں کمپنی اپنے ڈاکٹر کے ذریعے بیمہ کے طالب کا معائنہ کراتی ہے ڈاکٹر اس کی جسمانی حالت دیکھ کر اندازہ لگاتا ہے کہ اگر کوئی ناگہانی آفت پیش نہ آئی تو یہ شخص اتنے سال مثلاً بیس سال زندہ رہ سکتا ہے، ڈاکٹری رپورٹ پر کمپنی بیس سال کیلئے اس کی زندگی کا بیمہ کرلیتی ہے اس کا مطلب یہ ہوتا ہے کہ بیمہ کمپنی کے طالب کے لئے ایک متعینہ رقم مثلاً دس لاکھ روپے مقرر کردیتی ہے جسے بیمہ دار (انشورڈ) ایک متعینہ مدت مثلاً بیس سال میں بالاقساط ادا کرتا ہے جب انشورڈ اتنی مدت تک قسطوں کے ذریعہ دس لاکھ ادا کردیتا ہے تو بیمہ مکمل ہوجاتا ہے۔

اب اگر بیس سال کی مدت پوری ہونے کے بعد بھی وہ شخص زندہ رہے تو کمپنی

اسے دس لاکھ اور کچھ مزید رقم دیتی ہے لیکن اگر وہ مذکورہ مدت سے پہلے فوت ہو جائے خواہ طبعی موت سے یا کسی حادثہ وغیرہ سے تو کمپنی اس کے پسماندگان میں سے جسے وہ نامزد کردے یا اگر نامزد نہ کرے تو اس کے قانونی ورثاء کو پوری رقم مع کچھ زائد رقم کے ادا کرتی ہے۔

زندگی کا بیمہ تو پورے جسم کا ہوتا ہے لیکن اب انفرادی طور پر مختلف اعضاء کے بیمہ کا رواج بھی ہو گیا ہے مثلاً ہاتھوں کا بیمہ، سر کا بیمہ، ٹانگوں کا بیمہ وغیرہ، اس کا طریقہ کار بھی وہی ہوتا ہے جو زندگی کے بیمہ کا ہوتا ہے۔

انشورنس کے عقد میں کون کون سی خرابیاں ہیں؟

انشورنس کی حقیقت پر غور کرنے سے معلوم ہوتا ہے کہ اس میں درج ذیل تین خرابیاں نمایاں طور پر پائی جاتی ہیں

۱۔ ربا (Interest)

۲۔ قمار (Gambling)

۳۔ غرر (Uncertainty)

اس کے علاوہ بعض علماء نے ایک اور خرابی بھی ذکر کی ہے اور وہ ہے ''بیع الکالی بالکالی'' (یعنی ادھار کو ادھار کے بدلے فروخت کرنا) جو کہ شرعاً ناجائز ہے۔

ذکر کردہ خرابیوں میں سے پہلی دوسری اور چوتھی خرابی کا تعلق چونکہ ہمارے موضوع سے براہ راست نہیں اس لئے ہم ان کی تفصیلات ذکر کرنے کے بجائے ''غرر'' کا ذکر کرنے پر اکتفاء کرتے ہیں۔(۱)

---

(۱) البتہ ان کی اجمالی حقیقت یہ ہے کہ چونکہ مروجہ انشورنس عقد معاوضہ ہے اس لئے اس میں کم پریمیم کے بدلے میں زیادہ رقم [illegible] پیسے خریدنا یہ ہے جیسے کم رقم [illegible] کے بدلے میں زیادہ رقم اور یہی سود ہے۔ بیع الکالی بالکالی (ادھار کے بدلے ادھار بیع) کی خرابی (بقیہ اگلے صفحہ پر ــــــــ)

غرر کا جائزہ:

انشورنس کے اندر غرر کی خرابی اس طرح موجود ہے کہ انشورنس کے اندر جس خطرے کی حفاظت کے لئے معاملہ کیا جاتا ہے اس کا پایا جانا غیر یقینی ہوتا ہے گویا اس واقعہ کے وجود میں غیر یقینی کیفیت (Uncertainty) ہوتی ہے اور ایسا غرر جو کسی چیز کے وجود اور ذات میں پایا جائے غرر فاحش کہلاتا ہے، پھر صرف اتنی بات نہیں کہ صرف ذات کے اعتبار سے غرر ہوتا ہے بلکہ اور بھی غرر کے بہت سے پہلو ہوتے ہیں مثلاً یہ کہ اگر وہ حادثہ واقع ہوا تو کب ہوگا اور یہ بھی معلوم نہیں ہوتا کہ اس حادثے سے کتنا نقصان ہوگا، پوری گاڑی تباہ ہوجائیگی یا اس کے کچھ حصوں کو نقصان پہنچے گا اگر حصوں کو نقصان پہنچا تو وہ تھوڑا ہوگا یا زیادہ وغیرہ وغیرہ، غرضیکہ انشورنس کے اندر بہت سے پہلوؤں کے اعتبار سے غرر پایا جا رہا ہوتا ہے اور چونکہ مروجہ انشورنس ''عقد معاوضہ'' کی ایک قسم ہے اسلئے اس میں پایا جانے والا غرر اس کو ناجائز کردیتا ہے۔(۱)

بقیہ گذشتہ صفحہ......اس طرح ہے کہ پالیسی ہولڈر اپنے پریمیم کی اقساط فوراً جمع نہیں کرتا بلکہ آئندہ آنے والے وقتوں میں دیتا ہے اور اسکے بدلے میں اسے پالیسی بھی مستقبل میں ملتی ہے گویہ دونوں عوضوں کو ادھار رکھ کر بیع کی جاتی ہے اور یہی بیع الکالی بالکالی ہے جو کہ شرعاً ناجائز ہے اور قمار اس طرح ہے کہ قمار کی حقیقت یہ ہے کہ ''کسی بھی معاملے کے اندر نفع اور نقصان کو کسی غیر یقینی واقعہ کے ساتھ معلق کیا جائے اور یہاں پر پالیسی ہولڈر کا نفع (یعنی اصل رقم سے زیادہ پالیسی مل جانا) یا نقصان (یعنی کچھ نہ ملنا) ایک ایسے واقعے کے ساتھ معلق ہوتا ہے جس کا مستقبل میں پیش آنا یقینی نہیں۔

(۲) یہاں اس بات کی وضاحت ضروری ہے کہ آج کل مروجہ انشورنس کمپنی کے لوگ بعض دفعہ لوگوں کے ہاتھ میں ایک پمفلٹ تھما دیتے ہیں جس میں بعض حضرات کی طرف یہ منسوب کیا گیا ہے کہ وہ انشورنس کے جواز کے قائل تھے، ان میں حضرت مفتی کفایت اللہ دہلوی رحمۃ اللہ علیہ کا نام بھی مذکور ہے، ان کی طرف یہ نسبت کس قدر صحیح ہے اس کے بارے میں حضرت مفتی محمد شفیع رحمہ اللہ علیہ اپنی کتاب (بقیہ اگلے صفحہ پر.....)

کیا مروجہ انشورنس کو ضرورت کی وجہ سے جائز کہا جاسکتا ہے؟

اس حقیقت سے انکار نہیں کیا جاسکتا کہ انشورنس اس وقت ہماری کاروباری زندگی کا لازمی حصہ بن چکا ہے جسکی وجہ سے قدم قدم پر ہمیں اس سے واسطہ پڑتا ہے۔

بعض لوگوں کا خیال ہے کہ اگر ملک میں اسلامی حکومت ہو اور وہ کفالت عامہ کے تمام فرائض سرانجام دے رہی ہو مثلاً بیروزگار لوگوں کو وظائف دے رہی ہو، تعلیم پر پورا خرچ کررہی ہو، یتیم بچوں کی پرورش کا انتظام کررہی ہو اسی طرح اگر کسی کو نقصان کا سامنا کرنا پڑے تو اس کی تلافی کا انتظام کررہی ہو وغیرہ، تو پھر مروجہ انشورنس کی ضرورت باقی نہیں رہتی، موجودہ حالت میں انشورنس کی اہمیت اس وجہ سے بڑھ گئی ہے کہ ہمارے ہاں ایسی اسلامی حکومت کا کوئی عملی وجود نہیں جو کفالت عامہ کی ذمہ داریاں پوری کررہی ہو۔

بقیہ گذشتہ صفحہ........ "بیمہ زندگی" ص ۱۵، میں یوں رقم طراز ہیں "عرصہ دراز ہوا کہ احقر سے ایک بیمہ کمپنی کے کسی ایجنٹ نے بیمہ کے جواز اور عدم جواز کا سوال کیا ان کے پیش نظر تو صرف اتنا تھا کہ میری طرف سے کوئی حرف جواز ہاتھ آجائے تو وہ اسے مسلمانوں کو بیمہ کرانے کی ترغیب واشتہار اور اپنے کاروبار کی ترقی کا ذریعہ بنائیں جیسا کہ ان کی دی ہوئی کتاب میں دوسرے بہت سے علماء کے ایسے ہی کلمات کو بطور اشتہار انہوں نے استعمال کیا ہوا تھا اور حضرت مفتی کفایت اللہ صاحب دہلوی رحمۃ اللہ علیہ کی طرف منسوب کرکے جو عبارت لکھی ہوئی تھی اس میں درمیان سے ایک پوری سطر کاٹ کر نقطے لگائے ہوئے تھے جس سے معلوم ہوتا تھا کہ مفتی صاحب موصوف نے کمپنی کی منشاء کے خلاف کوئی بات لکھی تھی اس لئے اس کو درمیان سے حذف کردیا گیا ہے مگر دیانت کا اتنا پہلو بھی غنیمت نظر آیا کہ درمیان سے ایک سطر کی خالی جگہ میں نقطے لگا کر اتنا بتلادیا تھا کہ مفتی صاحب کی عبارت مسلسل نہیں ہے مگر کچھ عرصے بعد دیکھا کہ

گولے اسلئے منڈلا رہے ہیں میرے مدفن پر
کہ یہ دھبہ بھی کیوں باقی رہے صحرا کے دامن پر

رفتہ رفتہ دیانت کا یہ بدکا اثر بھی ختم ہوا اور اب جو پمفلٹ شائع ہوئے ان میں عبارت کو مسلسل کرکے چھاپ دیا گیا، انا للہ وانا الیہ راجعون۔

یہ بات اگر چہ ایک حد تک درست ہے اور اگر واقعۃً اسلامی حکومت کفالتِ عامہ کے فرائض انجام دے تو بہت سے شعبوں میں خصوصاً لائف انشورنس کے معاملے میں مروجہ انشورنس کی اس قدر ضرورت محسوس نہیں ہوتی لیکن مروجہ انشورنس کی اہمیت کی ایک بہت بڑی وجہ جدید تجارت ہے۔آج کل جتنے بڑے بڑے پیمانوں پر تجارتیں وجود میں آچکی ہیں کہ بسااوقات کسی تجارت میں عوام کا سرمایہ بھی ہوتا ہے اور حکومت بھی اپنا پیسہ لگاتی ہے اور اس کا دائرہ اتنا وسیع ہوتا ہے کہ ایسی صورت میں اسلامی حکومت کے لئے بھی انشورنس کے تمام فوائد مہیا کرنا آسان نہیں ہوتا اسلئے یہ کہنا پڑے گا کہ عصر حاضر میں انشورنس کی ضرورت اپنی جگہ برقرار ہے۔

اب سوال یہ پیدا ہوتا ہے کہ کیا موجودہ دور میں انشورنس کے اندر موجود خرابیوں کے باوجود ضرورت کے پیش نظر اسے اختیار کرنے کی اجازت دی جاسکتی ہے یا نہیں؟

اس کا جواب یہ ہے کہ شریعت مطہرہ میں جس ضرورت کے پائے جانے پر حرام کام کرنے کی اجازت دی گئی ہے اس کا مفہوم وہ نہیں جو اردو زبان میں لفظ ''ضرورت'' کا مفہوم ہے بلکہ شریعت کے نزدیک حرام کا ارتکاب کرنے کے لئے صرف وہ ضرورت معتبر مانی گئی ہے کہ اگر اس کا ارتکاب نہ کیا جائے تو (بھوک، ننگے پن یا بیماری کی وجہ سے) جان یا کسی عضو کے ہلاک ہونے کا خوف ہو اور اس حرام چیز کے علاوہ کوئی اور حلال چیز، بھوک مٹانے، علاج کرانے یا پہننے کے لئے نہ ہو تو یہ اضطرار یا مجبوری کی حالت کہلاتی ہے۔ایسی صورت میں اگر کوئی شخص اس چیز کو برا سمجھتے ہوئے اور دین کی اطاعت برقرار رکھتے ہوئے وہ چیز بقدر ضرورت استعمال کرے تو شریعت میں اس کی گنجائش ہے جیسے جان کی ہلاکت کے خوف سے صرف اتنی مقدار میں خنزیر کا گوشت کھانا کہ جس سے جان بچ جائے۔(۱)

---

(۱) غمز عیون البصائر علی الأشباہ والنظائر (۲۵۲/۱)

ظاہر ہے کہ انشورنس کے کاروبار میں اس درجہ ضرورت نہیں پائی جاتی کہ اگر اسے بند کردیا جائے تو جان کی ہلاکت کا یا اعضاء کے تلف ہونے کا اندیشہ ہو، اسلئے نظریہ ضرورت کے تحت اسے جائز قرار نہیں دیا جاسکتا خصوصاً ایسی صورت میں تو اسے جائز کہنے کی ہرگز کوئی بنیاد نہیں جبکہ اس کا شرعی متبادل بھی موجود ہو۔

اب ہم اس بات کا جائزہ لیتے ہیں کہ کیا موجودہ حالات میں انشورنس کا کوئی ایسا تصور یا عملی وجود پایا جاتا ہے جو مذکورہ بالا خرابیوں سے پاک ہو، تاکہ اسے شرعی متبادل کے طور پر اختیار کیا جاسکے۔

شرعی متبادل:

مروجہ انشورنس کا شرعی متبادل بیان کرنے سے پہلے یہاں چند باتوں کا ذکر کرنا ضروری ہے

۱) مروجہ انشورنس کے بنیادی طور پر دو پہلو ہیں

الف: اس کا نظریہ (Concept)

ب: اس کی عملی صورت (Practise)

متبادل بیان کرنے سے پہلے ہمیں یہ دیکھنا ہوگا کہ انشورنس کا نظریہ اسلام سے متصادم ہے یا اس کی عملی صورت کے اندر کوئی خرابی ہے یا دونوں چیزیں خلاف شریعت ہیں؟

انشورنس کا نظریہ یہ ہے کہ معاشرے کے افراد کو جن خطرات کا سامنا ہوتا ہے اسے برداشت کرنے کا بوجھ صرف مصیبت زدہ آدمی پر ڈالنے کے بجائے بہت سارے لوگوں پر ڈالا جائے تاکہ اس خطرے کو آسانی سے برداشت کیا جاسکے، مثال کے طور پر ایک ہزار آدمی انشورنس کراتے ہیں ان میں سے ہر آدمی دس دس ہزار روپے جمع کراتا

ہے پھر ان میں سے کسی ایک آدمی کو ایسا خطرہ پیش آجاتا ہے جس کی وجہ سے اس کا ایک لاکھ روپے کا نقصان ہوجاتا ہے تو اب اگر صرف یہی آدمی یہ سارا نقصان برداشت کرے تو اسکے لئے کافی مشکل ہے لیکن اگر اس کے بجائے ہزار آدمی مل کر اس کو برداشت کریں تو زیادہ آسان ہے۔

جہاں تک اس نظریئے کا تعلق ہے تو شرعاً اس میں کوئی خرابی نہیں پائی جاتی بلکہ یہ نظریہ شرعاً پسندیدہ اور مستحسن نظریہ ہے اور اسکی نظیر خود آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم اور صحابہ کرام کے عمل سے ملتی ہے چنانچہ قبیلہ اشعر کے لوگوں کا یہ عمل روایات میں آتا ہے کہ میدان جنگ میں یا شہر میں رہتے ہوئے جب ان کے کھانے کا سامان ختم ہونے لگتا تو وہ سب اپنا اپنا کھانا جمع کرتے اور پھر ایک برتن کے ذریعے برابر برابر تقسیم کرلیتے، رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے ان کے اس عمل کی تعریف کرتے ہوئے فرمایا.

فهم مني وأنا منهم (۱)

پس وہ مجھ سے ہیں اور میں ان سے ہوں۔

یہ روایت بتلاتی ہے کہ قبیلہ اشعر کے لوگ یہ کام اس وقت کرتے جب سامان خوردونوش ہر ایک کے پاس اتنا نہیں ہوتا تھا کہ آنے والے خطرے (بھوک) کا مقابلہ کرسکے، بلکہ صورت حال یہ ہوتی کہ کسی کے پاس کم ہوتا یا بالکل نہیں ہوتا اور کسی کے پاس ضرورت کی مقدار ہوتی یا اس سے زائد ہوتا لیکن جب مجموعی طور پر تمام حضرات اپنی طرف سے خوراک جمع کرتے تو بھوک کے خطرے میں مبتلا شخص کی پریشانی دور ہوجاتی، اور اس کی اس پریشانی کا بوجھ جب بہت سارے افراد پر ڈالا جاتا تو ان کے لئے اسے برداشت کرنا بھی آسان ہوجاتا ورنہ اگر صرف خطرے میں مبتلا شخص ہی اپنی پریشانی کے ازالہ کے لئے کوشش کرتا تو اسے زیادہ مشقت کا سامنا کرنا پڑتا۔

---

(۱) الصحيح البخاري، كتاب الشركة، باب الشركة في الطعام والنهد

یہی نظریہ انشورنس کے معاملے میں پایا جاتا ہے اسلئے یہ نظریہ تو درست ہے البتہ اس کے مروجہ نظام میں عملی طور پر خرابیاں پائی جاتی ہیں جن کی وجہ سے اسے ناجائز کہا گیا ہے لہذا اگر عملی پہلو کے اندر موجود خرابیوں کو دور کر دیا جائے تو بعینہ انشورنس کے نظریئے کو اپناتے ہوئے شرعی متبادل تلاش کیا جا سکتا ہے۔

۲۔ کسی بھی معاملہ کا شرعی متبادل تلاش کرنا اس وقت ضروری ہوتا ہے جب حالات وواقعات سے اس کی ضرورت محسوس کی جارہی ہو لیکن اگر وہ چیز ایسی ہے کہ معاشرے کی ضروریات اس سے وابستہ نہیں یا اگر وہ ایسے نظریئے پر مبنی ہے جس کی شریعت حوصلہ افزائی نہیں کرتی تو بھی اس کے متبادل کی تلاش ضروری نہیں رہتی۔

انشورنس کے متعلق ہماری گزشتہ گفتگو سے یہ بات سامنے آچکی ہے کہ انشورنس ہمارے معاشرے کا ایک ضروری حصہ بن چکا ہے لہذا اسکا اسلامی متبادل تلاش کرنا نہ صرف جائز بلکہ ضروری ہے۔

کیا شرعی متبادل کمرشل بنیادوں پر ہوسکتا ہے یا نہیں؟

شرعی متبادل کی ایک بنیادی صورت تو یہ ہے کہ چند افراد مل کر ایک گروپ انشورنس بنائیں جس میں یہ لوگ عطیات (Donations) جمع کراتے رہیں اور ان عطیات سے مخصوص لوگوں کے خطرات کا ازالہ کیا جائے اس کی حقیقت ایسی ہوگی جیسے قبیلہ اشعر کا وہ طرز عمل جو پیچھے بیان ہو چکا ہے لیکن مسئلہ یہ ہے کہ اس طرح نان کمرشل انشورنس سے ہماری بعض ضروریات تو پوری ہوسکیں گی لیکن بڑی تجارتی ضروریات اس وقت تک پوری نہیں ہوں گی جب تک ایسا اسلامی متبادل تیار نہ کیا جائے جو ہر آدمی کی ضرورت پورا کرسکتا ہو اور ہر شخص اس سے فائدہ اٹھا سکتا ہو۔

ظاہر ہے کہ اتنے بڑے پیمانے پر انشورنس کمپنیوں کے قیام کے لئے کسی کا ذاتی فائدہ ڈالنا ضروری ہے ورنہ کوئی بھی انشورنس کمپنی بنانے کے لئے تیار نہ ہوگا لہذا

معلوم ہوا کہ اسلامی متبادل بھی کمرشل بنیادوں پر ہوگا لیکن پھر یہی سوال اٹھتا ہے کہ انشورنس کے اندر قمار، غرر اور ربا کی خرابیاں تو اسے کمرشلائز کرنے کی وجہ سے پیدا ہوئی تھیں جب اسلامی متبادل بھی کمرشل بنیادوں پر ہوگا تو اس میں بھی یہی خرابیاں دوبارہ آجائیں گی تو ان خرابیوں سے بچنے کا کیا طریقہ ہوگا تو اس کا جواب یہ ہے کہ ان خرابیوں سے بچنے کی صورت یہ ہے کہ انشورنس اگریمنٹ کے موجودہ ڈھانچے کے اندر تبدیلی پیدا کی جائے۔

دو متبادل:

یہ بات پیچھے بیان ہو چکی ہے کہ مروجہ انشورنس کا معاملہ درحقیقت خرید وفروخت کا ایک معاملہ ہے جس میں پالیسی ہولڈر (انشورڈ) پالیسی خریدتا ہے اور اسکے بدلے اقساط ادا کرتا ہے جبکہ انشورنس کمپنی اقساط کے بدلے میں متعینہ پالیسی فروخت کرتی ہے خرید وفروخت کے اس ڈھانچے کی وجہ سے ساری خرابیاں پیدا ہوئیں، شرعی متبادل میں اس ڈھانچے کو تبدیل کیا جائے گا۔

اس سلسلے میں اب تک کئی گئی کوششوں کے نتیجے میں دو طرح کے متبادل وجود میں آچکے ہیں پہلا متبادل ''تبرع'' (Donation) کی بنیاد پر ہے جبکہ دوسرا متبادل ''وقف'' کی بنیاد پر ہے۔

پہلا متبادل قدم بہ قدم:

پہلے متبادل کی بنیاد تبرع (Donation) پر ہے جس میں پالیسی ہولڈر اپنی رقوم عطیات کے طور پر اسلامی انشورنس (۱) (تکافل) کمپنی کے پاس جمع کراتے ہیں اس کا مختصر طریقہ کار حسب ذیل ہے:

---

(۱) شرعی بنیادوں پر انشورنس کا کام کرنے والی کمپنیوں کو تکافل کمپنیوں کا نام دیا گیا اور اسلامی انشورنس کو ''تکافل'' کا۔

عام انشورنس کی طرح تکافل میں بھی ایک کمپنی وجود میں آتی ہے جو اس تکافل کے معاملات کومنظم کرتی ہے اس کے اندر لوگوں کو تکافل پالیسی حاصل کرنے کی ترغیب دی جاتی ہے اس سے کمپنی کا مقصد نفع کمانا اور تکافل حاصل کرنے والوں کا مقصد ممکنہ نقصان سے تحفظ حاصل کرنا ہوتا ہے عام انشورنس کی طرح تکافل میں بھی مختلف خطرات والے لوگوں کے الگ الگ گروپ بنائے جاتے ہیں جنہیں ایک جیسی پالیسی کا اجراء کیا جاتا ہے۔

اس مرحلے پر عام انشورنس کمپنی اور تکافل کمپنی کے درمیان فرق یہ ہوتا ہے کہ عام انشورنس کے اندر انشورنس اور پالیسی ہولڈر دو فریق ہوتے ہیں جبکہ یہاں تین فریق ہوتے ہیں

۱۔ تکافل کمپنی ، اس کی حیثیت امین (Trustee) اور منتظم (Arranger) کی ہوتی ہے۔

۲۔ پالیسی ہولڈر ، وہ شخص جو خطرے کے ازالے کے لئے پالیسی لیتا ہے۔

۳۔ وہ حوض (Pool) جو مختلف لوگوں کے عطیات سے مل کر وجود میں آتا ہے اور تکافل کمپنی اس کی منتظم ہونے کے فرائض سرانجام دیتی ہے اس کی مالک نہیں ہوتی ، عام انشورنس میں انشورنس کمپنی اس کی مالک ہوتی ہے اسلئے اس کا کوئی الگ وجود تصور نہیں کیا جاتا۔

تکافل کمپنی پول کے منتظم ہونے کی حیثیت سے درج ذیل فرائض سرانجام دیتی ہے:

۱۔ اس پول کے لئے پریمیم جمع کرتی ہے مختلف لوگوں کو اس پول میں رقم جمع

کرانے کی ترغیب دیتی ہے اور مختلف قسم کے خطرات کی بنیاد پر مختلف قسم کی پالیسیاں تیار کرتی ہے۔

۲۔ جب پول تیار ہو جائے تو پھر تکافل کمپنی اسے دو طرح سے منظم کرتی ہے۔

الف: اگر کسی پالیسی ہولڈر کو کوئی خطرہ پیش آجائے تو اس سے اس کا ثبوت لے کر اس فنڈ (پول) سے تکافل کی رقم ادا کرتی ہے۔

ب: اگر اس کے اندر کوئی حصہ سرمایہ کاری کے لئے رکھا گیا مثلاً مضاربہ کے لئے تو وہ اس کی بنیاد پر سرمایہ کاری کرے گی اس میں کمپنی کی حیثیت "مضارب" کی ہوگی، آج کل عام طور پر تکافل کے اندر سرمایہ کاری کے لئے کافی حصہ رکھا جاتا ہے۔

اس طرح اس مرحلے پر کل چار قسم کے معاملات (عقود) وجود میں آتے ہیں:

۱۔ امانت کا عقد جو تکافل کمپنی اور پالیسی ہولڈر کے درمیان ہوا، یہ عقد اس طرح وجود میں آتا ہے کہ پالیسی ہولڈر اپنی رقم کمپنی کے پاس بطور امانت جمع کراتا ہے کمپنی اس رقم کی امین ہوتی ہے۔

۲۔ انتظام وانصرام کا معاملہ، کہ کمپنی اس فنڈ کے منتظم ہونے کی حیثیت سے اس کا انتظام وانصرام تفصیل بالا کے مطابق کرتی ہے۔

۳۔ سرمایہ کاری والے حصے کے اندر مضاربت کا عقد: اس میں کمپنی مضارب ہوتی ہے جبکہ تمام پالیسی ہولڈرز کے فنڈز سے وجود میں آنے والا پول رب المال ہوتا ہے۔ یہاں پر اس پول کی حیثیت شخص قانونی کی ہے۔

۴۔ شرکت کا عقد: پالیسی ہولڈرز جمع ہونے والے فنڈ کے اندر ایک دوسرے کے شریک (Partners) ہوتے ہیں۔

گویا اسلامی انشورنس کئی معاملات کا مجموعہ ہوتا ہے جبکہ مروجہ تجارتی انشورنس

میں اس مرحلہ پر صرف ایک عقد وجود میں آتا ہے یعنی خرید وفروخت کا عقد۔

اس فرق کو ہم یوں بھی بیان کر سکتے ہیں کہ مروجہ انشورنس میں انشورنس کمپنی پالیسی ہولڈر سے رقم لینے کے بعد اس پر پردہ ڈال دیتی ہے۔رقم جمع کرنے والوں کو یہ معلوم نہیں ہوتا کہ ان کی یہ رقم کہاں جائیگی، کہاں خرچ ہوگی اس سے جائز سرمایہ کاری ہوگی یا سودی کاروبار ہوگا وغیرہ وغیرہ جبکہ اسلامی انشورنس کے اندر ساری صورتحال ہر پالیسی ہولڈر کے سامنے واضح ہوتی ہے کہ اس میں تکافل کمپنی پہلے امین کی حیثیت سے رقم وصول کرتی ہے اسے پول میں ڈلتی ہے منیجر ہونے کی حیثیت سے اس کا انتظام کرتی ہے اور پالیسی ہولڈرز کے مضارب ہونے کی حیثیت سے سرمایہ کاری کرتی ہے اور اپنے نفع کا متناسب حصہ لے کر پول کے ذریعے واپس پالیسی ہولڈرز کے درمیان تقسیم کردیتی ہے۔

ایک اشکال اور اس کا جواب:

البتہ یہاں ایک سوال پیدا ہوتا ہے کہ مروجہ انشورنس کے اندر بھی تو یہی ہوتا ہے۔وہاں بھی پالیسی ہولڈر کا جذبہ یہ ہوتا ہے کہ اس کے پریمیم سے دوسروں کا نقصان پورا کیا جائے لیکن اگر اسکا نقصان ہو جائے تو اسے بھی پورا کیا جائے اور انشورنس کمپنی بھی یہی کہتی ہے کہ اگر آپ کو آپ کے پیسے واپس نہیں ملے تو اس کا یہ مطلب نہیں کہ انشورنس کمپنی نے آپ کے پیسے رکھ لئے ہیں بلکہ آپ کے پیسے دراصل کسی اور کے مالی نقصان کی تلافی کے لئے استعمال ہوئے ہیں تو جب اسلامی انشورنس میں نتیجے کے اعتبار سے وہی کچھ ہوا جو مروجہ انشورنس میں ہورہا ہے تو پھر ایک جائز اور دوسرا ناجائز کیوں؟

اس کا جواب یہ ہے کہ بظاہر دیکھنے میں یونہی محسوس ہورہا ہے لیکن درحقیقت ایسا ہے نہیں بلکہ دونوں کے درمیان بہت بڑا فرق ہے وہ یہ کہ مروجہ انشورنس میں پالیسی ہولڈر کے مالی نقصان کو پورا کرنا کمپنی کی ذمہ داری ہوتی ہے لیکن اسلامی انشورنس میں

کمپنی کی حیثیت ٹرسٹی اور مینجر کی ہے، پالیسی ہولڈر کے نقصان کو پورا کرنا اس کی ذمہ داری نہیں بلکہ نقصان پورا کرنے کی ذمہ داری پالیسی ہولڈر کے تبرعات سے وجود میں آنے والے حوض (Pool) پر ہوتی ہے کمپنی یہ کہتی ہے کہ یہ پول تمہارا نقصان پورا کرے گا اگر اس کے اندر نقصان پورا کرنے کی گنجائش ہوئی تو آپ کے نقصان کی تلافی کردی جائیگی اور اگر پول کے اندر گنجائش نہ ہوئی تو یہ نقصان پورا نہیں کیا جائیگا۔

دوسرا فرق یہ ہے کہ اسلامی انشورنس میں پریمیم کمپنی کی ملکیت میں نہیں آتا جبکہ مروجہ انشورنس میں پریمیم کمپنی میں ملکیت میں آجاتا ہے۔

تیسرا فرق یہ ہے کہ اسلامی انشورنس میں پالیسی ہولڈرز ایک دوسرے کا رسک کور کررہے ہوتے ہیں جس کی وجہ سے یہ افراد ایک دوسرے کیلئے انشورر بھی ہوتے ہیں اور انشورڈ بھی ہوتے ہیں جبکہ مروجہ انشورنس میں کمپنی انشورر ہوتی ہے اور پالیسی ہولڈرز انشورڈ ہوتے ہیں۔

لہذا معلوم ہوا کہ اسلامی انشورنس اور مروجہ انشورنس کے درمیان اس مقام پر بھی بہت بڑا فرق موجود ہے۔

کمرشل انشورنس کی خرابیاں کس طرح دور کی گئیں؟

ہم نے اس بحث کے شروع میں عرض کیا تھا کہ مروجہ انشورنس کے اندر بنیادی طور پر تین خرابیاں موجود ہیں:

۱۔ ربا (Interest)

۲۔ قمار (Gambling)

۳۔ غرر (Uncertainty)

اور بعض نے ایک اور خرابی بیع الکالی بالکالی (ادھار کی ادھار کے بدلے خرید وفروخت) بھی ذکر کی ہے۔

اب ہم دیکھتے ہیں کہ متبادل اسلامی انشورنس میں یہ خرابیاں کس طرح دور کی گئیں، حقیقت یہ ہے کہ ان خرابیوں کو دور کرنے کے لئے بنیادی طور پر صرف ایک قدم اٹھایا گیا ہے وہ ہے عقد کے ڈھانچے کی تبدیلی، مروجہ انشورنس میں ہونے والا معاملہ ''عقدِ معاوضہ'' تھا جس کی وجہ سے درج بالا خرابیاں پیدا ہوئیں، اسلامی انشورنس میں اسے ''عقدِ تبرع'' میں تبدیل کردیا گیا جس سے (سود) اور بیع الکالی بالکالی (ادھار کی ادھار کے بدلے خرید وفروخت) کی خرابیاں تو بالکل ختم ہوگئیں کیونکہ سود اسی صورت میں پایا جاتا ہے جب دو چیزوں کی تبدیلی ''عقد معاوضہ'' کی بنیاد پر ہو، جب معاملہ معاوضہ کی بنیاد پر نہ ہو بلکہ کوئی شخص اپنی طرف سے تبرعاً زیادہ دے دے تو اس میں کوئی حرج نہیں بلکہ شرعاً پسندیدہ ہے مثلاً کسی شخص نے آپ کو سو روپے ہدیے کے طور پر دیئے پھر کسی موقع پر آپ کی اس سے ملاقات ہوئی تو آپ نے دو سو روپے ہدیئے کے طور پر دے دیئے تو یہ نہ صرف جائز بلکہ پسندیدہ ہوگا اور اسے ربا نہیں کہا جائیگا کیونکہ اس نے آپ کو سو روپے اس شرط پر نہیں دیئے تھے کہ آپ اسے کچھ بڑھا کر واپس کریں گے، اسی طرح بیع الکالی بالکالی کی خرابی اس طرح دور ہوئی کہ یہاں کوئی بیع کا معاملہ نہیں ہورہا بلکہ تبرع کی بنیاد پر فنڈ جمع کیا جارہا ہے۔

باقی دو خرابیاں غرر اور قمار کی ہیں ان دونوں کی بنیاد غیر یقینی کیفیت (Uncertainty) پر ہے ظاہر ہے کہ غیر یقینی کیفیت تکافل کے اندر بھی موجود ہے کیونکہ اس میں پالیسی ہولڈر ایک ایسے نقصان کی تلافی کے لئے پریمیم جمع کراتا ہے جس کا پایا جانا غیر یقینی ہے کہ یہ معلوم نہیں کہ پالیسی ہولڈر کو وہ نقصان پیش آئے گا یا نہیں؟

لیکن اسلامی تکافل کے اندر اس غیر یقینی کیفیت سے عقد ناجائز نہیں ہوتا کیونکہ اس کی بنیاد عقد تبرع پر ہے اور تبرعات کے اندر غیر یقینی کیفیت

(Uncertainty) کا پایا جانا ممنوع نہیں، جبکہ عقود معاوضہ کے اندر ممنوع ہے اس کو بذریعہ مثال یوں واضح کیا جاسکتا ہے کہ مثلاً میرے پاس ایک تھیلی میں کچھ رقم ہے میں کسی دکاندار سے ایک پنکھا خریدتا ہوں اور اس سے کہتا ہوں کہ اس کی قیمت وہ رقم ہے جو اس تھیلی میں ہے تو ظاہر ہے کہ یہ صورت ناجائز ہے کیونکہ دکاندار کو معلوم نہیں کہ اس میں کتنی رقم ہے لہذا دکاندار کے اعتبار سے قیمت مجہول (غیر معلوم) ہے اور بیع کے صحیح ہونے کے لئے ضروری ہے کہ بیچی جانے والی چیز کی قیمت معلوم ہو، لیکن اگر میں کسی طالب علم سے یہ کہتا ہوں کہ اگر آپ امتحان میں اول آگئے تو جو رقم اس تھیلی میں ہے وہ تمہیں انعام کے طور پر دوں گا تو یہ صورت جائز ہے حالانکہ یہاں پر بھی جہالت اور غیر یقینی کیفیت (Uncertainty) موجود ہے لیکن چونکہ یہ عقدِ تبرع ہے، اسلئے یہ اس کا پایا جانا ممنوع نہیں۔ اسی طرح جب ہم نے انشورنس کا ڈھانچہ بدل دیا تو یہاں پر بھی غیر یقینی کیفیت پائے جانے کے باوجود معاملہ ناجائز نہیں ہوگا۔

دوسرا متبادل: وقف کی بنیاد پر:

مروجہ انشورنس کا دوسرا متبادل "وقف" کی بنیاد پر ہے "وقف" کی بنیاد پر کام کرنے والی کمپنی کے طریقہ کار کا ڈھانچہ یہ ہے:

۱۔ ایک کمپنی قائم کی جاتی ہے جو وقف کی بنیاد پر خدمات انجام دینے کا اعلان کرتی ہے۔

۲۔ کمپنی کے شیئر ہولڈرز اتنا سرمایہ فراہم کرتے ہیں کہ جس کے ذریعے کمپنی تکافل کی خدمات انجام دینے کی اجازت حاصل کر سکے۔

۳۔ شیئر ہولڈرز کے اموال کا ایک حصہ وقف کیا جاتا ہے جس کا مقصد یہ ہوتا

ہے کہ اس سے سرمایہ کاری کے ذریعے نفع حاصل کر کے مختلف لوگوں کے نقصانات کی تلافی کی جائے۔

۴۔ کمپنی مختلف خطرات کا تحفظ چاہنے والے افراد کو اس بات کی ترغیب دیتی ہے کہ وہ اس وجود میں آنے والے وقف کو ہدیہ (Donate) کریں اور وقف کے مقرر کردہ ضابطوں کے مطابق اپنے نقصانات کی تلافی کے حقدار بنیں، وقف کو دیا جانے والا ہدیہ وقف کی ملکیت میں آجاتا ہے اسے "تبرع علی الوقف" (Donation For Waqf) کہتے ہیں۔

۵۔ کمپنی وقف فنڈ اور اس کے تبرعات کو بطور مضارب یا وکیل سرمایہ کاری میں لگاتی ہے اور اس سے مقررہ شرح کے مطابق نفع یا اجرت لیتی ہے۔

۶۔ اگر وقف کے منافع اور تبرعات نقصانات کی تلافی کے لئے کافی نہ ہوں تو کمپنی کی ذمہ داری نہ ہوگی کہ وہ ان نقصانات کی تلافی کرے البتہ ایسی صورت میں کمپنی اپنی طرف سے وقف فنڈ کو قرض دے سکتی ہے جو آئندہ مدت میں واپس لے سکتی ہے اور اگر کمپنی مناسب سمجھے تو مطلوبہ رقم وقف فنڈ کو ہبہ کر سکتی ہے۔

اس اجمالی خاکے سے یہ بات سامنے آئی کہ وقف کی بنیاد پر تکافل کا کام کرنے والی کمپنی کے بنیادی طور پر تین فریق ہوتے ہیں:

ا۔ شیئر ہولڈر: جنہوں نے کمپنی قائم کی، کمپنی کی انتظامیہ انہی کے نمائندے کے طور پر کام کرتی ہے۔

۲۔ وقف فنڈ: اس کا الگ مستقل قانونی وجود ہوتا ہے کمپنی کی انتظامیہ اس کی متولی (Trustee) ہوتی ہے۔

۳۔ متبرعین (Donators): وہ لوگ جو وقف پر تبرع (Donate)

کرتے ہیں اور وقف کے قواعد وضوابط کی روشنی میں اپنے نقصانات کی تلافی کروانے کے حقدار ٹھہراتے ہیں۔

چونکہ اس متبادل میں بھی عقد کی حیثیت مروجہ انشورنس کے عقد سے مختلف وقف اور تبرع کی بنیاد پر ہوتی ہے اسلئے اس میں بھی مروجہ انشورنس کی خرابیاں اسی طرح دور ہو جاتی ہے، جس طرح تبرع کی بنیاد پر قائم تکافل کمپنی میں دور ہوتی ہیں۔

تمت